

29
146



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Economía

LA ESTRUCTURA SALARIAL EN MEXICO DURANTE
LA DECADA DE LOS SETENTA. EL CASO DE LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
MARIA CECILIA RAMOS MEDINA

México, D. F.

1984



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

	PAG.
INTRODUCCION	1
CAPITULO 1 MARCO TEORICO	7
1.1 La determinación del valor de la fuerza de trabajo	7
1.2 La relación salarial en los países de América Latina	25
CAPITULO 2 LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA MEXICANA EN LOS AÑOS RECIENTES	46
2.1 EL desarrollo estabilizador	46
2.2 La crisis económica de los setenta	56
CAPITULO 3 LA ESTRUCTURA SALARIAL EN MEXICO DURANTE LA DECADA DE LOS SETENTA. EL CASO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	84
3.1 Planteamiento del problema	84
3.2 Algunos antecedentes	89
3.2.1 La inflación	89
3.2.2 Estructura de la distribu- ción del ingreso	110
3.3 Estructura salarial de la indus- tria manufacturera	123
3.3.1 Evolución de la producti- vidad	123
3.3.2 Concentración industrial	148

	PAG.
3.3.3 Carácter heterogéneo del sindicalismo	161
CONCLUSIONES	173
APENDICE ESTADISTICO	181
BIBLIOGRAFIA	196

INTRODUCCION

En la actualidad la cuestión salarial se constituye en uno de los temas más relevantes y controvertidos. Si bien este es un tema que implica la conjunción de factores de carácter económico, político y social, que ha sido tratado por varios autores y desde diferentes perspectivas, consideramos que su investigación en México -fundamentalmente en los últimos años- ha sido insuficiente con relación a la rapidez de los acontecimientos que se han desencadenado en el marco de la actual crisis económica. La presente tesis pretende ser una modesta aportación al estudio de los salarios y, en particular, de los salarios en la industria manufacturera.

El objetivo del presente trabajo es ver la forma en que se distribuyen los ingresos salariales en las diferentes ramas de la industria manufacturera, cuáles son los factores que influyen en dicha distribución y cómo se ha dado el proceso de deterioro de los salarios tanto en términos absolutos como en términos relativos. Todo esto para la década de los setenta.

A partir de ello se intenta demostrar que las ramas que producen y se apropian de un mayor excedente es donde se pagan los salarios más altos. Y al contrario, en las ramas que producen y se apropian de menor excedente se tenderá a pagar salarios más bajos. Para pagar altos salarios las empresas deben tener, primero, la posibilidad de hacerlo, y esto lo logran si su productividad y poder en el mercado son tales que les permitan obtener altas tasas y masas de ganancia, pues estarán en posibilidad de pasar una parte del excedente a los asalariados. En otras palabras, esto significa que se pueden conciliar ganancias y salarios altos. Pero los obreros no

obtendrán salarios más altos si no luchan por ellos; en el paso de la posibilidad a la realidad la presencia de los sindicatos es fundamental. Por otra parte, la heterogeneidad estructural prevaliente en las economías subdesarrolladas, se manifiesta en la coexistencia de ramas -y al interior de ellas de empresas- con diferentes niveles de productividad, grado de monopolio, tamaño de planta, tecnología, grado de organización de los trabajadores, entre otros. Si hacemos depender el nivel de remuneraciones de estas características, entonces habrá diferencias en los salarios pagados a los obreros.

Por otra parte, la crisis económica por la que atraviesa el país ha ocasionado cambios importantes en la distribución del ingreso, tanto en lo que se refiere a ganancias y remuneraciones, como en lo referente a la distribución de los ingresos salariales entre los trabajadores. En efecto, se tratará de probar que a partir de la segunda mitad de los setenta las ganancias se vieron ampliamente favorecidas por el proceso inflacionario -constituyéndose además en una de sus fuentes principales- y por la política económica, en tanto que los salarios de los obreros disminuyeron en términos absolutos (caída del salario real) y en términos relativos (caída de la participación de las remuneraciones a asalariados en el valor agregado). Pero además, la política salarial restrictiva, al recaer con mayor fuerza en los estratos de asalariados que perciben el salario mínimo y al ser más flexible para aquellos trabajadores que ganan salarios mayores y/o que tienen sindicatos fuertes, ha conducido a una mayor polarización de la distribución del ingreso entre los propios trabajadores.

El trabajo está conformado por tres capítulos. En el primero de ellos serán tratados los determinantes del valor de la fuerza de trabajo y los cambios que ha sufrido la relación salarial con el paso al capitalismo monopolista. Se verá cómo se produce la relación de explotación, el fenómeno de la pauperización relativa de la fuerza de trabajo y el papel del ejército industrial de reserva en la determinación del nivel general de salarios. Además, se incluye un apartado donde se estudia el salario en las economías subdesarrolladas -específicamente en América Latina- a través de tres corrientes. La primera de estas corrientes corresponde a la teoría de la CEPAL; la segunda a la dependientista, que no obstante en la actualidad sea objeto de duras críticas, la consideramos muy importante pues incorpora el análisis marxista al estudio de la problemática latinoamericana; la tercera no es propiamente una corriente, sino que se trata de desarrollos teóricos recientes que, al comentar críticamente otras corrientes, presentan nuevos puntos de vista (como en el caso de Paul Singer).

Al hablar de salarios en la década pasada, no puede dejarse de lado la situación de crisis económica que tanto ha deteriorado el nivel de los salarios en términos reales y relativos. En el segundo capítulo se hace un breve repaso de la economía mexicana y de los factores que condujeron a la crisis. Primeramente, se verá el período del desarrollo estabilizador, lo que significó para la economía mexicana -en particular en lo referente al proceso de oligopolización que tuvo lugar en esta época alimentado por el ingreso al país de las empresas transnacionales-, y las limitaciones que finalmente llevaron a la crisis de los setenta. La segunda parte del capítulo contendrá los elementos que, a nuestro juicio,

son esenciales para la comprensión de la crisis actual. Interesa destacar el hecho de que la crisis obedece a profundos desequilibrios estructurales, y que su solución va más allá de las medidas de política económica que ven en los salarios y el gasto público los elementos a atacar para superarla.

El capítulo tercero y último constituye la parte central de la tesis. En él se verá la estructura salarial de la industria manufacturera.

Primeramente, y antes de entrar al análisis propiamente dicho, se revisarán dos fenómenos que consideramos muy importantes en la explicación de los salarios en la década pasada. Uno de ellos es el proceso inflacionario y el otro la estructura de la distribución del ingreso.

Los datos a procesar en el apartado 3.3 serán los aparecidos en las Cuentas Nacionales de México (publicados por la SPP), porque en ellas se encuentra la información más completa sobre la industria manufacturera para el período comprendido entre 1970 y 1980. Las cifras serán manejadas a nivel de rama (49 en total) y las variables a estudiar son las siguientes: productividad; participación de las remuneraciones a asalariados en el PIB; y tasas de crecimiento medio anual del salario medio, personal ocupado y producto interno bruto.

Partimos de la idea de que el grado de monopolio, el nivel de productividad y la organización sindical, entre otros factores, son esenciales para entender la distribución del ingreso salarial entre los trabajadores. Por ello, se dedica un apartado especial al estudio de cada uno de estos factores.

Se tomó el nivel de la productividad como el principal indica-

dor. para relacionarlo con el comportamiento de los salarios por varias razones. Una de ellas, es que nosotros usamos datos de las Cuentas Nacionales y para la clasificación allí existente no hay datos de grado de concentración, pues este tipo de información aparece para las ramas de los censos industriales solamente. Otra es que los niveles de la productividad y del grado de monopolio por lo general van aparejados (aunque no se descarta la posibilidad de que haya pequeñas empresas con alta productividad). Por otra parte, al medirse la productividad en términos de precios de mercado, se introducen importantes distorsiones, dado que las empresas monopolísticas tienen mayor poder para fijar precios, de ahí que la medición de la productividad contenga en sí misma un elemento de monopolio.

Los trabajadores ubicados en las ramas más productivas y con mayor poder monopolístico tienden a recibir salarios más altos; pero esto de ninguna manera excluye el hecho de que sean más explotados (altas ganancias son compatibles con altos salarios). Basándonos en esta idea, se hizo una comparación entre el nivel de productividad, el nivel del salario medio y la participación de las remuneraciones a asalariados en el valor agregado.

Hay otro punto que juzgamos importante. Está claro que la crisis actual ha propiciado el deterioro de los salarios tanto absolutos como relativos. Al respecto, hay dos aspectos que nos interesan: primero, el proceso inflacionario -tratado en la primera parte del capítulo tercero- con todas sus implicaciones para el salario real, incluyendo además, la política de topes salariales como medida antinflacionaria. En segundo lugar, el auge de los grupos de capital privado nacional que crecieron aceleradamente durante la segunda mitad de la década.

Este último punto es importante porque significa el reforzamiento de la estructura monopólica -con todo lo que ello implica sobre la distribución del ingreso-, y que las ganancias de los monopolios ciertamente no se vieron mermadas en estos años de inestabilidad.

Por último, se verá qué relación guarda la organización sindical con el nivel de las remuneraciones. Se parte de la idea de que mientras más fuerte y organizado sea un sindicato, mayores oportunidades tendrá de lograr mejoras salariales y de condiciones de trabajo en general. Desafortunadamente no fue posible encontrar información con respecto al grado de sindicalización para las ramas particulares de la manufactura, por lo cual nos remitimos únicamente a las fuentes bibliográficas consultadas para el efecto, con el fin de dejar asentada mínimamente la importancia de este factor en la determinación de la estructura salarial.

Agradezco profundamente la ayuda del Profr. Raimundo Arroio J., director de esta tesis, quien con su valiosa orientación hizo posible la realización de este trabajo.

1. MARCO TEORICO

1.1 La determinación del valor de la fuerza de trabajo

En su condición de mercancía que le es característica bajo el capitalismo, la fuerza de trabajo posee valor y valor de uso. El valor de esta mercancía particular se determina -al igual que el de cualquier otra mercancía- por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. En otras palabras, el valor de la fuerza de trabajo está determinado por el valor de los artículos básicos que consumen el obrero y su familia, a fin de garantizar al capital la presencia continua de la fuerza de trabajo necesaria para llevar a cabo el proceso productivo.

A los bienes de consumo básico debe sumarse un elemento histórico-moral, relacionado con la satisfacción de ciertas necesidades que surgen del propio desarrollo y/o de la situación especial de cada sociedad:

Las necesidades naturales, el alimento, el vestido, la calefacción, la vivienda, etc., varían con arreglo a las condiciones del clima y a las demás condiciones naturales de cada país. Además, el volumen de las llamadas necesidades naturales, así como el modo de satisfacerlas, son de suyo un producto histórico que depende, por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones, los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres. 1/

Ahora bien, el salario es el precio de la fuerza de trabajo, o lo que es lo mismo, su valor de cambio. Hay que recordar que el valor de una mercancía no necesariamente coincide con el valor de cambio de la misma, sólo que Marx los supone iguales

a lo largo de su obra El Capital. De acuerdo con esto, el nivel del salario se encuentra determinado por varios factores, uno de ellos y que resulta esencial, es la lucha de clases. En efecto, los capitalistas pugnan por mantener los salarios en su mínimo físico (apenas lo indispensable para que no se mueran los obreros), en tanto que los trabajadores luchan por aumentar los hasta donde sea posible.

Cuando el capitalista compra la fuerza de trabajo, ésta ya contiene en sí misma trabajo objetivado (alimentación, educación, etc.). El trabajo objetivado es diferente en cada obrero, en consecuencia, diferirá el valor de la fuerza de trabajo y los salarios pagados también:

Dentro del sistema de trabajo asalariado, el valor de la fuerza de trabajo se fija lo mismo que el de otra mercancía cualquiera; y como distintas clases de fuerza de trabajo tienen distintos valores o exigen distintas cantidades de trabajo para su producción, tienen que tener distintos precios en el mercado de trabajo. 2/

La compraventa de la fuerza de trabajo no puede reducirse únicamente a lo que acontece en el mercado de trabajo. Es necesario ir al proceso productivo para entender las peculiaridades de la relación de cambio que diferencian a la mercancía fuerza de trabajo de las demás.

Una vez realizado el acto de compraventa de la fuerza de trabajo, el capitalista la incorpora, junto con los medios de producción, al proceso productivo. Aprovecha en consecuencia, el valor de uso de la mercancía que ha comprado. Pero sucede que durante la jornada de trabajo el obrero rinde más allá de lo necesario para reponer el equivalente de su propio valor. "El valor de la fuerza de trabajo se determina por la cantidad

de trabajo necesario para su conservación o reproducción, pero el uso de esta fuerza de trabajo no encuentra más límite que la energía activa y la fuerza física del obrero." 3/

Es precisamente esta característica de la fuerza de trabajo la que la hace diferente y de donde nace la plusvalía, ya que el gasto de trabajo, es decir, la generación de valor durante la jornada laboral, es superior al valor equivalente de las mercancías necesarias para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Si en la esfera de la circulación tiene lugar un cambio de equivalentes porque el capitalista compra la fuerza de trabajo por su valor, en el proceso productivo existe una inequivalencia de donde se deriva la relación de explotación:

...al obrero se le paga exactamente lo que se le debe, porque el obrero vende una mercancía particular, como es la fuerza de trabajo, la cual es comprada por el capitalista exactamente en su valor. Sólo que es de la peculiaridad de esta mercancía de donde surge luego la relación de explotación, la cual, por lo tanto, no debe buscarse en la esfera de la circulación, sino en la esfera de la producción, porque mientras se permanece en la esfera de la circulación la explotación es invisible por la buena razón de que no existe. 4/

Fijándonos más en detalle en lo que ocurre durante la fase de compraventa de la fuerza de trabajo, tenemos que el acto de cambio registrado en la fase de la circulación es la premisa necesaria al proceso productivo que le sigue. En primer lugar, el capitalista se enfrenta al obrero como poseedor de los medios de producción de los cuales carece este último, y que le fueron expropiados durante el período de la acumulación originaria de capital. El obrero por su parte, no es poseedor del

dinero suficiente para iniciar una empresa de corte capitalista, ni de los medios de subsistencia. Lo único que tiene es su propia capacidad de trabajo que venderá al capitalista con la finalidad de obtener dinero y comprar los bienes indispensables para continuar con vida y reproducirse.

Aunque a primera vista parezcan dos cosas separadas, los me dios de subsistencia necesarios para la sobrevivencia de la familia obrera, forman parte del capital, pues constituyen el capital variable:

...el capitalista, como es el directo poseedor de los medios de producción, es también el directo poseedor de aquella otra parte del capital, que está constituida por los medios de subsistencia, compra con ellos la fuerza de trabajo del obrero. En este caso son los medios de subsistencia, a través de la mediación del capitalista, los que compran al obrero por su fuerza de trabajo.5/

El capitalista puede comprar la fuerza de trabajo porque po see capital y, más específicamente, capital variable, es decir, la parte del capital cuyo valor corresponde al de los medios de subsistencia. Esto se comprende mejor si consideramos a la clase capitalista en su conjunto, pues el dinero que da como salario un capitalista a un obrero es la representación de esos medios de subsistencia de los cuales son dueños los capitalistas como clase. Esta es la esencia de la relación salarial que en la superficie se nos presenta como el simple pago de una suma monetaria dada al obrero, delegando en él la responsabilidad de comprar los medios de subsistencia indispensables.

Por otra parte, el trabajo productivo dentro del capitalismo es, precisamente, aquel que produce plusvalía, que valoriza directamente capital y que, en consecuencia, es intercambiado

por capital variable en el proceso productivo.

El trabajo productivo -nos dice Marx-, en su significado para la producción capitalista, es trabajo asalariado que, cambiado por la parte variable del capital (la parte del capital que se destina a salarios), reproduce no sólo dicha porción del capital (o el valor de su propia fuerza de trabajo), sino que además produce plusvalía para el capitalista. 6/

Mientras que el trabajo productivo se cambia por capital, el trabajo improductivo se cambia por renta. El trabajo improductivo no reproduce la parte de la renta por la que ha sido cambiado, como tampoco produce plusvalor.

Aunque todo trabajo productivo sea necesariamente asalariado, también hay trabajo asalariado que es improductivo. Por ejemplo, un trabajador de servicios puede ser remunerado de acuerdo al valor de su fuerza de trabajo y por ello ser asalariado. Sin embargo no valoriza capital, no produce plusvalía y por tanto, es un trabajador improductivo.

Como el que un trabajo sea productivo o improductivo depende de si produce o no plusvalía, no tiene importancia el contenido de la clase de actividad que se desempeñe. Dos trabajos exactamente iguales pueden ser productivos o improductivos según se encuentren ubicados en el proceso de valorización del capital.

Al ser el trabajo productivo el creador de plusvalía, su papel en la acumulación de capital es de primera importancia:

La diferencia entre trabajo productivo y trabajo improductivo [es] importante con respecto a la acumulación, ya que sólo el intercambio por trabajo productivo constituye una de las condiciones de la reconversión de plusvalía en capital. 7/

Pero el salario tiene aún más manifestaciones. Por una parte está la relación entre el salario nominal y el salario real. El salario nominal es simplemente la cantidad de dinero que recibe el obrero por la venta de su fuerza de trabajo. El salario real es la cantidad de mercancías que el obrero puede realmente comprar con esa suma de dinero. Ambos salarios no necesariamente se desenvuelven en la misma dirección, ya que por ejemplo, el salario nominal puede crecer y al mismo tiempo, el salario real decrecer.

Por otra parte, el salario está relacionado con la ganancia obtenida por el capitalista. Esta relación constituye el llamado salario relativo y es la parte de nuevo valor creado por la fuerza de trabajo que percibe el obrero, en proporción con la parte del valor que realmente es incorporado al capital constante.

De estas dos manifestaciones del salario surgen una serie de relaciones que dependen en gran medida del ciclo económico. Por ejemplo, en una fase de auge económico con aumentos elevados de productividad, puede suceder que aumente el salario real pero que el salario relativo disminuya, debido a una menor participación del salario en el valor creado por la fuerza de trabajo. En una fase decreciente del ciclo económico puede tener lugar una situación contraria a la anterior, es decir, los salarios reales mantenerse constantes o decrecer y el salario relativo, sin embargo, aumentar. Ello se explicaría porque en una crisis la productividad del trabajo por lo general baja, y si los obreros son capaces de mantener por lo menos estables sus salarios reales, entonces los trabajadores participarán propor-

cionalmente más que las ganancias en el nuevo valor generado. Pero a la larga, nos dice Marx, existe la tendencia a la pauperización relativa del obrero, lo cual no significa que con el desarrollo del capitalismo el obrero se vuelva cada vez más pobre (lo que sería una pauperización absoluta, factible sobre todo en tiempos de crisis agudas), sino que el obrero participa cada vez menos de la riqueza por él generada.

Como ya habíamos apuntado, el salario o precio de la fuerza de trabajo, puede coincidir o no con su valor aunque esté determinado por él. Según la relación entre la oferta y la demanda de mano de obra y/o la competencia entre los compradores (capitalistas) y los vendedores (obreros), vinculadas estrechamente al movimiento cíclico de la acumulación capitalista, tendrán lugar variaciones en el nivel de los salarios.

En el capitalismo de libre competencia, sucede que durante la fase de auge del ciclo, el crecimiento del capital productivo hace aumentar el número de obreros y el de capitales. La competencia entre los capitalistas se agudiza debido a que todos luchan por obtener la más alta ganancia posible, que constituye el motor de la producción capitalista. Ello les obliga a aumentar la fuerza productiva del trabajo; para conseguirlo amplían la división del trabajo y mejoran la maquinaria. Así, en caso necesario pueden vender sus mercancías más baratas e incluso obtener ganancias extraordinarias. De esta manera desalojan competidores aunque finalmente las innovaciones terminen generalizándose.

Pero no sólo ocurre esto, al aumentar el número y volumen de capitales, aumenta también la demanda de trabajo y puede suceder que con ello aumenten los salarios. Aunque en realidad,

el capital en su propia dinámica va requiriendo, en términos relativos, menos mano de obra debido al aumento de la composición orgánica del capital, y no obstante, veamos que a nivel global el número de la clase obrera vaya en ascenso. La tendencia del modo de producción capitalista a sustituir trabajo vivo por trabajo muerto va alimentando el ejército industrial de reserva, constituido por desempleados y subempleados que ensanchan la oferta de fuerza de trabajo más allá de los requerimientos del capital. La competencia entre los obreros efectivamente empleados y los que conforman el ejército industrial de reserva, impide que los salarios se disparen.

El papel del ejército industrial de reserva es frenar la tendencia al alza de los salarios durante los períodos de auge económico. Con la introducción de maquinaria y la consecuente simplificación del trabajo, fue posible emplear fuerza de trabajo de mujeres y niños, la cual resulta más barata y arroja un número mayor de obreros al ejército de los desempleados.

La terrible explotación de que fueron objeto los obreros con la introducción de la maquinaria dio lugar a que el Estado empezara a fijar los límites de la explotación, pues aunque la burguesía no ouiera aceptarlo, finalmente son los obreros quienes generan plusvalor que significa ganancias. En los países industriales fueron promulgadas leyes que reglamentaban la duración de la jornada laboral y el trabajo infantil y femenino. Cabe aclarar que estos beneficios se debieron también a la lucha de los propios obreros por mejorar las condiciones de trabajo. Al respecto Paul Singer nos dice:

...a partir del momento en que el capital pasa a depender de

los hijos de los trabajadores para reabastecer y ampliar el ejército industrial, es natural que el estado burgués pase a fijar los límites de la explotación, de modo de obligar a los capitalistas a no desperdiciar la capacidad de trabajo efectiva y potencial de que dispone la sociedad. Esta intervención estatal no constituye la mutación en sí [se refiere a la mutación en las relaciones entre capital y trabajo] pero crea las condiciones previas para ella, porque la efectiva observancia de la legislación laboral requiere que los directamente interesados -los asalariados- puedan organizarse para defender sus derechos legales. 8/

Con el paso al capitalismo monopolista, han operado cambios importantes en la determinación del precio de las mercancías. Como ya sabemos, la fuerza de trabajo es una mercancía y no ha escapado a esos cambios.

Según Suzanne De Brunhoff, y refiriéndose en especial a los países industrializados, en la época actual existe una desconexión entre el nivel de empleo y los salarios. Argumenta que en Francia de 1967 a 1976, se observó un aumento simultáneo de los niveles de desempleo y de salarios. En la época de libre competencia, como veíamos, al aumentar el ejército industrial de reserva se presionaba a la baja los salarios. Ahora la realidad parece contradecir esto. Algunos autores han explicado dicha tendencia atribuyéndola a la importancia de la demanda de bienes de consumo (donde la demanda de los obreros tiene un peso importante) en la demanda total, porque en caso de una baja en los salarios reales, seguramente estallarían una crisis de realización.

Otro elemento más en la explicación de la tendencia arriba señalada, es la resistencia que oponen los propios obreros a bajar sus niveles de vida. Se podría pensar en consecuencia, que

el ejército industrial de reserva ha dejado de actuar como regulador del salario real. Sin embargo, alerta De Brunhoff, el mecanismo del ejército industrial de reserva no se reduce solamente a regular el salario, sino que también actúa sobre las condiciones de movilidad de la fuerza de trabajo, como reserva y como filtro, referente a la calidad de la mano de obra que compra el capitalista: "...el empleo obrero sigue teniendo el riesgo del desempleo que le es inherente, aunque hayan cambiado sus formas y sus efectos en el nivel de los salarios." 9/

Es cierto que los salarios reales en los países del centro han tendido al alza; sin embargo, podemos registrar dos fenómenos que han amortiguado esa tendencia y las consecuencias negativas que pudiera tener sobre el beneficio capitalista.

En primer lugar, está la inmigración de mano de obra hacia los países industrializados proveniente de los países periféricos. La mano de obra inmigrante resulta más barata que la local, además de representar una oferta adicional que, en determinadas circunstancias, podría presionar sobre el nivel general de salarios:

El estatuto político inferiorizante y la baja calificación de los inmigrados permite que las empresas los exploten al máximo (bajos salarios, horarios a menudo desmesurados, ritmo de trabajo muy intenso). Pero su fuerte tasa de movilidad procura igualmente a los capitalistas apreciables ahorros de las masas salariales: la rápida rotación de los trabajadores inmigrados suprime todas las primas de antigüedad y permite mantener una baja tasa para los salarios. Asimismo, los trabajadores inmigrados, que tienen una tasa de actividad superior al promedio, cotizan para cajas de las cuales rara vez disfrutan (enfermedad, desempleo, vejez). 10/

En segundo lugar, con el proceso de internacionalización

del capital, expresado en la emigración de capitales desde los centros industriales hacia los países relativamente menos desarrollados, ha surgido un fenómeno que algunos autores denominan como "ejército industrial de reserva mundial". En otras palabras, esto significa que los salarios de los trabajadores ubicados en el centro se vean presionados ante la amenaza de quedar desempleados, dada la ventaja que representa para el capital utilizar mano de obra mucho más barata en la periferia:

...los nuevos patrones de acumulación capitalista a nivel mundial, el "redespliegue" industrial y los cambios consiguientes en la división internacional del trabajo, vienen transformando de hecho a las masas trabajadoras del mundo subdesarrollado en un verdadero "ejército industrial de reserva" en relación directa con los países capitalistas más adelantados. 11/

No debemos olvidar por último, la propia explotación que se ejerce sobre los trabajadores de los países centrales. El avance técnico hace más productivo al trabajo, de tal forma que aun cuando el salario real suba, ello no signifique de ninguna manera una merma en la ganancia del capitalista. Altos salarios son compatibles con altas ganancias; la situación de los asalariados estaría entonces determinada por lo que sucede con el salario relativo, es decir, en qué magnitud participan los salarios en el nuevo valor creado.

En la fase actual del capitalismo destaca en particular la participación del Estado en el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo. Para ubicar la presencia del Estado en la relación salarial recordemos que el valor de la fuerza de trabajo no sólo está determinado por el valor de los medios de subsistencia necesarios para el mantenimiento del obrero en sí, sino que

también incluye los medios de subsistencia necesarios para sus hijos, que algún día lo remplazarán como obrero, para su cónyuge y el mantenimiento del trabajador durante los períodos de desempleo, esto es, cuando el obrero está enfermo, desempleado o durante la vejez.

El capitalista que emplea a un obrero sólo paga el valor de la fuerza de trabajo efectivamente rendida durante la jornada de trabajo, sin interesarle la reproducción de esa misma fuerza de trabajo durante el tiempo en que se encuentra desempleada. El monto de dinero que paga el patrón al obrero en el período de trabajo efectivo es el salario directo, pero:

Como el salario directo nunca fue suficiente para permitir la reproducción en sentido amplio de la fuerza de trabajo obrera..., siempre tuvo que completarse, esencialmente, con medidas de asistencia, primero, y de seguridad social después. Hoy, la novedad es un sistema de derechos del trabajo que abarca la "cobertura social" de la reproducción de la fuerza de trabajo. En consecuencia, la estructura salarial se modificó. 12/

Es precisamente el salario indirecto aquel que es distribuido por un organismo socializado -en este caso el Estado- de tal manera que sea posible la reproducción de la fuerza de trabajo considerada a una escala nacional y que, sin afectar la apropiación de plusvalía a nivel de cada capitalista individual, garantice la presencia continua de la fuerza de trabajo disponible para entrar en el momento preciso al proceso de producción-explotación. El Estado es el encargado de administrar y hacer posible el sistema de seguridad social, tomando recursos, para ello, del valor generado por los obreros mismos.

Obviamente esto no sucede de manera lineal, pues cambia según se vayan presentando las circunstancias. Tenemos el ejemplo

reciente de las políticas monetaristas bajo las cuales, son afectados los gastos en seguridad social y, en consecuencia, el salario indirecto. Tampoco se trata de un proceso homogéneo si nos fijamos en los distintos países y regiones. Por ejemplo, la seguridad social se ha desarrollado más en las llamadas economías del bienestar que en otros países desarrollados como Estados Unidos. También entre los países periféricos existen notables diferencias al respecto. En este tipo de países, la seguridad social por lo general beneficia a una parte del proletariado que pasa a tener mejores condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en comparación con el resto de la población trabajadora. Además, los sistemas sociopolíticos que rigen en los países periféricos han probado ser, salvo escasas excepciones entre las que se cuenta nuestro país, sumamente inestables, de tal manera que esta característica le confiere cierta peculiaridad a la relación capital-trabajo y a la forma en que se da la reproducción de la fuerza de trabajo.

Pero la participación del Estado en la relación salarial no se reduce solamente a ser el gestor del salario indirecto. En el capitalismo monopolista, asimismo, participa directamente en el proceso productivo y por lo tanto, extrae plusvalía de los obreros, como en el caso de las empresas estatales. Igualmente, su intervención en la producción y comercialización de mercancías que forman parte de la canasta de bienes de consumo básico del obrero con la finalidad de abaratarlos, constituye un verdadero subsidio para el capital privado pues reduce el costo de la parte correspondiente al capital variable.

En general la injerencia del Estado en la reproducción de

la fuerza de trabajo, se puede decir, va encaminada a repartir el costo de la misma entre el capital privado y el Estado, buscando finalmente que para el primero sea lo más barato posible y así la masa de plusvalía apropiable mayor. Aunque claro, esto no se desenvuelve sin contradicciones, especialmente cuando tenemos en cuenta que los bienes salariales también se producen bajo el régimen de producción capitalista. Al sector de la burguesía que produce los bienes salario no le es conveniente que se mantengan baratas sus mercancías. El Estado debe intervenir entonces para suavizar dichas contradicciones.

Recordemos, siguiendo esta misma línea de pensamiento, que los obreros actúan tanto en la fase de la producción como en la fase de la circulación del capital. En la primera el capitalista tratará de pagarle lo menos posible al obrero para apropiarse de una mayor masa de plusvalía. Sin embargo, a nivel global la clase capitalista tenderá a padecer problemas de realización, ya que los obreros forman parte del mercado interno, es decir, actúan como compradores de las mercancías del capitalista. Esta es una de las principales contradicciones del capitalismo:

Se trata...de una contradicción entre la necesidad que tiene el capital de obtener ganancias extraordinarias desarrollando las fuerzas productivas y de realizarlas en el mercado y la necesidad de restringir el consumo de los trabajadores para apropiarse, bajo la forma de plusvalor, de la mayor parte posible del nuevo valor producido. 13/

Ahora nos referiremos en especial a los problemas que se presentan bajo una estructura monopólica con respecto a los precios, las ganancias y los salarios.

Bajo el monopolio la competencia de precios es sustituida

por la competencia basada en reducciones de costos, publicidad, diferenciación de productos, etc. Lo que debe destacarse aquí es que la competencia continúa presente e incluso con más fuerza que antes.

Con la aparición de los monopolios se torna más difícil la igualación de las tasas de ganancia, porque es mucho menor la movilidad de capitales entre las diversas ramas productivas. Bajo la libre competencia sucedía que si en una rama determinada la tasa de ganancia se encontraba por arriba de la media, empezaban a fluir capitales hacia ella atraídos por los altos beneficios, pero después la saturación del mercado obligaba a bajar nuevamente los precios y la ganancia decrecía. De tal manera, la movilidad de capitales garantizaba que siempre se tendiera hacía la ganancia media prevaleciente en la economía.

Ahora la situación es diferente. Las barreras a la entrada de capitales en las ramas monopolizadas, hace posible que las empresas monopólicas tengan una mayor capacidad de fijar precios aunque con ciertos límites -como por ejemplo la elasticidad de la demanda del producto- pero de tal manera que se obtengan los más altos beneficios. En otras palabras, elevar la productivi-dad no significa una baja en los precios sino más bien altas ganancias.

Un elemento que hace subir los costos y en consecuencia los precios, es la tendencia de las empresas monopólicas a producir con márgenes de capacidad ociosa. En situación de monopolio una empresa puede encontrar su punto óptimo de producción (donde maximiza ganancias) abajo de la ocupación plena. Por otra parte, la existencia de capacidad ociosa sirve a manera de arma estra-

tégica si es que en una situación determinada, es necesario producir más para impedir la entrada de nuevas empresas a la rama o con la finalidad de apropiarse un mercado mayor.

El precio de monopolio significa una transferencia de plusvalía de las empresas de menor grado de monopolio a las de mayor. Las empresas monopolistas pueden apropiarse así, de una plusvalía extraordinaria que, a diferencia de lo que sucedía en la fase libre-competitiva, adquiere más permanencia. La transferencia de plusvalía puede tener lugar de una rama de actividad a otra o al interior de una misma rama, dependiendo del grado de monopolio de las empresas allí establecidas.

Por lo tanto, la tasa de ganancia de las empresas con mayor poder monopolístico tiende a ser permanentemente mayor que la de las empresas con menor grado de monopolio o que no lo tienen en absoluto. El papel predominante de los monopolios no conduce a la desaparición de las empresas pequeñas, pues se llegan a establecer nexos de funcionalidad entre éstas y aquéllos. Las pequeñas empresas, asimismo, subsisten porque los altos precios establecidos por los monopolios les permiten obtener ganancias atractivas a pesar de estar operando con costos más altos.

No se pueden explicar las elevadas tasas de ganancia de los monopolios atendiendo únicamente a las transferencias de plusvalía. Es esencial tener en cuenta que éstas se deben en buena medida a las altas tasas de explotación con las que por lo general, operan este tipo de empresas. Así, aunque en las empresas monopolísticas se ha registrado la tendencia a pagar mayores salarios, éstos son compensados por la mayor explotación de la que son objeto los trabajadores que allí laboran.

No se puede olvidar, por otra parte, la existencia de sindicatos obreros fuertes para explicar el pago de salarios altos en las ramas donde este tipo de sindicalismo prevalece y que suelen ser, precisamente, las ramas más monopolizadas. Igualmente, la tendencia de las empresas monopólicas a pagar mayores salarios, se explica por la facilidad que tienen para reducir costos que se traducen en beneficios superiores, pero al mismo tiempo, esto les permite pagar salarios más altos.

veíamos que salarios reales en ascenso son compatibles con una mayor explotación de la fuerza de trabajo. Recordemos la categoría de salario relativo, que mide la participación del salario en el valor efectivamente incorporado en el proceso productivo. Para elevar la tasa de plusvalía no se requiere, por lo tanto, bajar el salario real, siendo suficiente con que baje el salario relativo. En términos absolutos el nivel de vida de la clase obrera puede mejorar y, no obstante, en términos relativos ir empeorando paulatinamente debido a que proporcionalmente la masa salarial se ve reducida frente a la magnitud del valor generado por los trabajadores en la economía. La pauperización relativa de la clase obrera, como se le conoce este fenómeno, no tiene que ver con el nivel de vida de la misma.

En situación de crisis agudas como la que vive el sistema capitalista actualmente, los trabajadores no sólo padecen la pauperización relativa, sino también la pauperización absoluta. Sin necesidad de bajar los salarios nominales, la estructura monopólica está en condiciones de bajar los salarios reales utilizando para ello la vía inflacionaria. Al respecto Alonso Aguilar afirma:

Podría decirse que, independientemente del nivel que, en un momento dado, alcance la plusvalía absoluta y relativa, la inflación entraña una forma de superexplotación del trabajo o sea un vehículo mediante el cual, a través del alza de precios, se sustrae a los salarios -de suyo siempre inferiores a la productividad del trabajo- [Aguilar aquí se está refiriendo en especial al caso de México] una parte sustancial que, a la postre, se convierte en gran medida en ingreso adicional de la clase dominante y en general de los sectores privilegiados. De donde resulta que el empobrecimiento relativo de los trabajadores, inherente al capitalismo, se traduce incluso en formas de empobrecimiento absoluto, pues a la brecha cada vez mayor entre la productividad y los salarios reales, característica de una creciente tasa de explotación, se agregan fuertes presiones inflacionarias que con frecuencia implican descensos significativos en el salario real y, por tanto, un nivel de precios de la fuerza de trabajo inferior a su valor. 14/

La situación señalada por Aguilar afecta principalmente a los trabajadores de la periferia. Esto significa una vuelta importante a los métodos de extracción de plusvalía absoluta, que de ninguna manera quedaron atrás con el paso a la gran industria. En especial ahora que el capitalismo pasa por una crisis muy aguda recurre a esos métodos, baste señalar el ejemplo de las empresas maquiladoras, donde no sólo nos encontramos con la internacionalización del proceso productivo, sino también de la explotación del trabajo. En este tipo de empresas las condiciones de trabajo son por lo general muy malas y se pagan bajos salarios. 15/

Sobre las características que asume el salario en los países periféricos, particularmente en América Latina, nos referiremos con más detalle en el apartado siguiente.

1.2 La relación salarial en los países de América Latina.

Una de las características más sobresalientes de los países capitalistas subdesarrollados es la gran desigualdad existente en todos los terrenos. Hay, por ejemplo, empresas con alto grado de modernidad junto a establecimientos de características artesanales; en la agricultura hay, igualmente, sectores capitalistas modernos coexistiendo con campesinos que obtienen de sus tierras apenas lo suficiente para subsistir. Bajo estas condiciones, los niveles de productividad y de ingreso serán también bastante desiguales.

La heterogeneidad estructural, como se conoce a este fenómeno, es en términos generales, la coexistencia en el tiempo y en el espacio de diferentes modos de producción, entre los cuales se establecen relaciones de funcionalidad, pero con uno de ellos -en este caso el capitalismo- dominando sobre los demás. Podría pensarse que la definición anterior encaja igualmente en una economía capitalista desarrollada, después de todo en la realidad no existen modos de producción puros; sin embargo, en los países dependientes asume características especiales que determinan en gran medida su movimiento económico.

La CEPAL fue el primer organismo que realizó un análisis sistemático de la realidad latinoamericana y sus nexos con la economía mundial. Al estudiar el fenómeno de la heterogeneidad estructural, plantean que con la industrialización de América Latina aparece un sector moderno, cuyos niveles de productividad son semejantes a los existentes en los países centrales y a los del sector exportador de los propios países periféricos. Gene-

ralmente, en las economías periféricas que han entrado al proceso de industrialización, se pueden detectar tres grandes sectores: El sector primitivo o arcaico, con niveles de productividad y de ingreso muy bajos; el polo moderno, cuyos niveles de productividad son bastante cercanos a los promedios de productividad de las economías desarrolladas; y el sector intermedio, que se acerca, como su nombre lo indica, al nivel medio de productividad prevaleciente en el país periférico.

Además de la heterogeneidad estructural, existe otra característica fundamental de la periferia consistente en que su estructura productiva es especializada. En la división internacional del trabajo la periferia ha tenido el papel de productora de materias primas, mientras que el centro se ha reservado para sí la producción de productos manufacturados. De tal forma, la economía periférica anterior a la industrialización, exportaba materias primas e importaba bienes manufacturados. Posteriormente cuando se desarrolla la industria a través de la sustitución de importaciones, lo hace de una manera anárquica debido a que no se desarrollan sectores claves de la producción y es necesaria una elevada cuota de importaciones para mantener y acrecentar la planta productiva. Los sectores claves que no se desarrollan adecuadamente son los que producen maquinaria e insumos industriales.

Por lo que respecta al progreso técnico, éste es más acelerado en el centro y, en consecuencia, la productividad crece más rápidamente allá. Si suponemos que aumentos en la productividad llevan a aumentos en el ingreso, entonces el ingreso real medio crecerá con mayor velocidad en el centro. Debido a la es-

estructura monopólica que prevalece en las economías centrales, un aumento en la productividad no significa una baja en los precios de las mercancías. Por esta razón, el ingreso real medio generado en la producción industrial crece en mayor proporción que la productividad respectiva. Mediante el mecanismo de los precios relativos tiene lugar la concentración de los frutos del progreso técnico en el centro. En otras palabras, cuando sobreviene la relación de intercambio entre el centro y la periferia entran en contacto dos estructuras diferentes, una monopólica (el centro) y una que no lo es (la periferia). De ahí que se produzca el deterioro de los términos del intercambio para la periferia, pues el centro no baja los precios de los productos que exporta aunque haya aumentos en la productividad, en tanto que la periferia no puede hacer lo mismo porque hay una serie de causas que se lo impiden.

Las causas del deterioro de los términos del intercambio, continuando con el pensamiento de la CEPAL, son las siguientes: En el proceso de desarrollo de la economía periférica tiende a reducirse la proporción de la población activa ocupada en la producción primaria y a incrementarse la empleada en el sector industrial. Pero como este sector es muy pequeño (es necesario señalar que se está haciendo referencia al período inmediato anterior a la industrialización de la periferia), tiende a generarse un excedente de mano de obra ya que en las condiciones de relativa inmovilidad de la mano de obra a nivel internacional, dicho excedente no es absorbido por la producción industrial del centro. A medida que se va desarrollando la industria en la periferia, las innovaciones tecnológicas influyen sobre la de-

manda de mano de obra y, del otro lado, aumentan la oferta de fuerza de trabajo. Al desplazamiento de mano de obra por máquinas hay que añadir el crecimiento demográfico natural. Es precisamente la generación de un excedente de mano de obra la causa fundamental del deterioro de los términos del intercambio, porque al presionar continuamente para que bajen los salarios pagados en el sector primario exportador, lo hace también sobre los precios de los productos primarios.

Ahora bien, introduciendo el problema de los ciclos económicos y los salarios reales los teóricos de la CEPAL afirman que para una economía central, durante la fase de auge, el crecimiento de los precios va acompañado de aumentos tanto en las ganancias como en los salarios, hablando en términos reales, aunque las ganancias crecen con mayor rapidez que los salarios. En la fase decreciente del ciclo, ganancias y salarios se contraen pero aquéllas lo hacen con mayor intensidad debido a la existencia de sindicatos obreros que luchan por mantener el nivel del salario real. En cada período de auge vuelven a crecer nuevamente precios, ganancias y salarios, pero estos últimos parten cada vez de un nivel inicial superior. De esta forma es como los obreros del centro captan una parte de los frutos del progreso técnico. Por su parte, los empresarios para mantener el nivel de ganancias en la fase descendente del ciclo, conservan altos los precios de sus productos parte de los cuales van a la periferia vía exportaciones.

En la periferia no sucede lo mismo debido a la presencia del excedente de mano de obra y a que la organización sindical es muy débil. Por lo tanto, las propias condiciones de estructu

ra hacen posible que en la periferia haya una mayor contracción de los ingresos y, en particular, del salario. Al mismo tiempo, los bajos salarios pagados en el sector exportador compensan para las ganancias, el deterioro en los términos del intercambio.

Con el proceso de industrialización en la periferia, surgen cambios importantes en el mecanismo de transferencia de ingreso potencial que significa el deterioro en los términos del intercambio.

Para empezar, destaca el concepto de "inadecuación de la tecnología", culpable en buena medida del subempleo característico de la economía periférica. La tecnología usada en la periferia proviene del centro y posee un alto grado de densidad de capital (es ahorradora de mano de obra). Esta tecnología se incorpora a la industria periférica porque es eficiente desde el punto de vista del inversionista privado. Por otra parte, la baja capacidad de ahorro ocasionada por el bajo nivel de ingreso y de productividad propios de la situación periférica, incide sobre el ritmo de crecimiento de la inversión. El bajo nivel de acumulación propicia que el ritmo de crecimiento de la demanda de trabajo sea insuficiente con respecto al ritmo de crecimiento de la oferta del mismo.

Los factores que alimentan la oferta de mano de obra son, en resumen: El desempleo tecnológico, el crecimiento demográfico y la mano de obra que sale del sector arcaico de baja productividad.

La tecnología importada por la periferia resulta, además, ser de escala grande para mercados relativamente pequeños. De ahí se deriva la subutilización de capital, es decir, su uso por debajo del tiempo que resultaría normal de acuerdo con las caracte-

terísticas del mercado para el que fue elaborada. La inadecuación tecnológica es una más de las causas de que la productividad sea baja y de que, a la par, se incremente la densidad de capital.

Entonces, cuando el impulso industrializador provoca aumentos en la producción industrial, los costos por unidad de producto aumentarán también, debido a que hay capacidad ociosa, cuyos costos de depreciación se cargan al costo total. Los precios de los productos industriales de la periferia deberían ser, en conclusión, más altos, pero como es importante mantener precios competitivos con el exterior para evitar que la gente prefiera los productos extranjeros, es necesario reducir precios y para reducirlos, se tienen que abaratar los costos de producción, siendo precisamente los costos salariales los más fácilmente reducibles en las condiciones periféricas.

Si en el sector primario exportador los salarios se contraen a causa del deterioro de los términos del intercambio, en el sector industrial la baja en el nivel de salarios se justifica por la tendencia al alza de los costos y/o por el bajo nivel de productividad. Mientras que el beneficio unitario conserva su nivel en ambos sectores.

El razonamiento completo de la CEPAL sobre el proceso de deterioro en los términos del intercambio ya en un contexto de industrialización en la periferia es en resumen el siguiente: Parten de la idea de que hay disparidades en las elasticidades-ingreso de la demanda entre los productos elaborados en el centro (principalmente de origen industrial), y en la periferia (productos primarios). Al aumentar el ingreso, crecerá más la demanda

de artículos industriales que la de primarios, pues éstos suelen tropezar con ciertos límites. Por ejemplo, si hablamos de productos alimenticios, tendremos que una familia al aumentar su ingreso, dedicará una parte mayor de él a la compra de productos industriales, mientras que su consumo de alimentos seguramente mejorará en cuanto a calidad más que en cuanto a cantidad, debido a que el consumo de este tipo de productos se encuentra limitado por la capacidad fisiológica de ingerir alimentos.

Si llevamos el razonamiento de la disparidad de elasticidades a nivel de países, nos encontramos con que el centro produce bienes industriales en tanto que la periferia se especializa en la producción de bienes primarios. La tendencia será por lo tanto, a que con el paso del tiempo aumenten más las compras de productos industriales en detrimento de las compras de productos primarios, por lo cual, en la periferia se dará la tendencia continua al déficit de la balanza comercial. Para contrarrestar la tendencia al déficit de la balanza comercial se ha recurrido a la devaluación monetaria. Esta actúa aumentando la oferta de bienes primarios de exportación lo que después, al verse limitado por la estructura de la demanda, hace bajar el precio de esos bienes y con ello a los salarios, que como ya se señaló, actúan de mecanismo compensatorio. En segundo lugar, las devaluaciones estimulan la producción industrial interna, pero como la industria periférica produce con altos costos, es necesario bajar los salarios para preservar la competitividad con el exterior y mantener el nivel de beneficio.

Al seguirse desarrollando, la industria se expande hacia ramas de baja productividad, causando una creciente diferenciación

en los niveles de salarios, lo cual es factible por la abundancia de mano de obra.

En la industria la baja productividad y la gran cantidad de mano de obra disponible actúan deprimiendo el salario real. En tanto que en el sector exportador aunque se mantengan niveles constantes o incluso crecientes de productividad, el ingreso medio y los salarios reales caen por la acción del deterioro en los términos del intercambio. El ingreso medio del sector exportador crecerá de acuerdo con la productividad industrial y no con la suya.

La concentración de los frutos del progreso técnico en el centro, no significa una transferencia efectiva o real de ingresos hacia allá, es más bien el dejar de obtener el ingreso potencial que, dado el nivel de productividad, se supone obtendría el sector exportador de la periferia.

A pesar del proceso de industrialización en la periferia, continúa presente el problema del deterioro. Sus causas ahora se extienden. Está la diferencia de elasticidades-ingreso de la demanda, que es causa de desequilibrio externo y de devaluaciones. Luego se tiene el rezago tecnológico que produce un menor ritmo de crecimiento de la productividad y la generación continua de excedente de mano de obra. Ambas características de la estructura periférica explican la tendencia al deterioro de los términos del intercambio, que es una peculiaridad de la industrialización espontánea de la periferia. Con el deterioro hay una pérdida de ingreso potencial que es el significado de la transferencia de los frutos del progreso técnico hacia el centro.

Otra línea de pensamiento es la representada por los dependientistas, en especial por Marini, cuyo texto pionero Dialéctica de la dependencia trata de incorporar las categorías de la teoría marxista al estudio de la economía latinoamericana. A nosotros no nos interesa la teoría de la dependencia en general, sino más bien la forma en que Marini concibe el comportamiento de los salarios en la periferia, que es lo que a continuación pasaremos a examinar.

América Latina contribuye al mercado mundial con producción de materias primas y alimentos baratos. Particularmente, los alimentos colaboran en buena medida a la generación de plusvalía relativa en las industrias de los países centrales. Hay que recordar que la plusvalía relativa está vinculada a la baratura de los bienes salario que entran a formar parte del valor de la fuerza de trabajo.

Para la periferia, el vender a precios bajos significa el deterioro progresivo de los términos del intercambio. La burguesía nativa, para compensar el deterioro, aumenta la explotación de la fuerza de trabajo ya sea elevando la intensidad del trabajo y/o alargando la jornada laboral. Hay que añadir a ello la reducción del consumo obrero más allá de su límite normal, en otras palabras, se da una situación en la que el fondo de consumo obrero se convierte en un fondo de acumulación de capital.

América Latina ha ayudado a acrecentar las tasas de explotación y de ganancia en los países industriales; pero a costa de una mayor explotación de los obreros latinoamericanos.

El obrero latinoamericano carece de las condiciones neces-

rias para reconstituir su fuerza de trabajo pues no se le paga el salario suficiente para ello. Dicho de otra forma, a la fuerza de trabajo se la está remunerando por debajo de su valor. Esto significa, entre otras cosas, que el avance económico en América Latina se da con base en una mayor explotación de la fuerza de trabajo y no elevando la capacidad productiva, lo cual es posible porque en el período al que se está refiriendo Marini (antes del proceso de industrialización), las actividades económicas existentes no necesitaban de grandes cantidades de capital constante.

...llamada a coadyuvar a la acumulación de capital con base en la capacidad productiva del trabajo, en los países centrales, América Latina debió hacerlo mediante una acumulación fundada en la superexplotación del trabajador. En esta contradicción radica la esencia de la dependencia latinoamericana. 16/

Viendo el comportamiento del ciclo del capital-dinero (D-M...P...M'-D') en una economía dependiente, se encuentra que la fase de realización de las mercancías producidas internamente no depende del propio mercado interno, pues las mercancías se venden en el mercado mundial. Una consecuencia de este hecho es que el obrero como comprador de mercancías (consumidor), no tiene la misma importancia que sí posee el obrero en los países centrales, donde la demanda de los trabajadores es decisiva para que se dé el paso de capital mercancía a capital dinero (M'-D') necesaria para continuar el ciclo del capital.

En la periferia se puede afirmar que el consumo de la clase obrera no reviste la misma importancia y, en consecuencia, no representa un serio obstáculo para la realización de las mercancías. Por lo tanto, el capitalista podrá explotar al máximo po-

sible la fuerza de trabajo sin preocupaciones, ni de problemas de realización en el mercado interno, ni de las condiciones bajo las que se reproduce o reconstituye la misma. Además, la existencia de amplias reservas de mano de obra posibilita el fácil reemplazo de un trabajador por otro.

Después de la crisis del 29 tiene lugar el proceso de industrialización en América Latina, que trae cambios fundamentales en el funcionamiento de la economía dependiente. Contrariamente a lo sucedido en los países industriales durante la fase de acumulación originaria y de creación del mercado interno, en los países dependientes la creación de demanda por parte de los trabajadores no juega un papel significativo en el surgimiento del mercado interno.

Al irse extendiendo la industrialización se va generando un exceso de mano de obra, la cual presiona a la baja los salarios reales e incrementa la tasa de ganancia. Esto da mayor fuerza a la acumulación de capital industrial. La superexplotación del trabajador ya no sólo tiene lugar en el sector primario exportador, ahora también se extiende a la industria, que basa en ella su acumulación.

La producción industrial en la periferia es, hasta cierto punto, independiente de las condiciones del salario. El salario del obrero está escasamente determinado por el valor de las mercancías que integran los bienes salario, ya que éstas entran poco en el consumo del obrero. Si por ejemplo, bajara el valor de las mercancías manufactureras, esto no influiría determinadamente en la baja del valor de la fuerza de trabajo. El bajar el valor de las mercancías que deberían entrar en el consumo

obrero, no es fuente importante de generación de plusvalía relativa. Como resultado, el capitalista no buscará aumentar sistemáticamente la productividad del trabajo (fuente de plusvalía relativa), más bien moverá la intensidad del trabajo y la duración de la jornada (fuentes de plusvalía absoluta). Por otro lado, el poder de compra del obrero no es decisivo en la reproducción del capital, pues si se redujera el salario real, los problemas de realización que ello implicaría no serían de una magnitud tal que se pusiera en peligro la reproducción global del capital.

Con el gran progreso técnico que viene en la posguerra, sube el nivel de productividad en los países dependientes; no obstante, la tendencia a pagar la fuerza de trabajo por debajo de su valor sigue presente. El progreso técnico se ha orientado básicamente a ramas productoras de artículos de lujo. Cuando han sucedido problemas de realización las salidas para solucionarlos han sido fundamentalmente dos. Una, aumentar el gasto estatal y la otra, recurrir a la inflación como un mecanismo redistributivo del ingreso que perjudica esencialmente el nivel de los salarios reales.

El mercado para los bienes de lujo ha estado constituido por una creciente capa media. Cuando se han llegado a presentar problemas graves de realización por el bajo nivel del salario real de los trabajadores, se ha preferido buscar de nuevo la realización de esa fase del capital en el mercado mundial. Ello explicaría en gran parte el que a partir de los sesenta algunos países periféricos exporten manufacturas. Hasta aquí la exposición a grandes rasgos de cómo ve Marini el comportamiento del

salario en los países dependientes.

Otros desarrollos teóricos, igualmente relevantes, sobre la dependencia o el subdesarrollo en América Latina han puesto especial énfasis en la relación que se establece entre los diferentes modos de producción con el capitalista como dominante. Se parte por lo general de la idea de que la existencia de modos de producción precapitalistas en los países subdesarrollados tiene un peso mayor que en los países industrializados, lo cual les da ciertas características importantes en la explicación tanto del nivel de empleo como de la estructura salarial.

Paul Singer parte de la idea de que el capitalismo es el que determina el nivel de la oferta de trabajo en su propio movimiento, incluso la de aquella proveniente del "sector arcaico":

...en un país en desarrollo, la oferta de fuerza de trabajo es el resultado no solamente de una dinámica poblacional si no también, y sobre todo, de la dinámica del capital. El capitalismo, al expandirse, destruye ciertos ramos dominados por modos de producción diferentes, reorganiza otros concentrando el capital y, en general, aumentando su composición orgánica; lo que produce una oferta de fuerza de trabajo que se agraga a la que resulta de la reproducción de la población trabajadora ya ocupada por el capital. 17/

Una característica esencial de las economías dependientes es que el ejército de obreros no sólo se nutre de la reproducción de la fuerza de trabajo sino también de la producción de nuevos obreros a través de la destrucción de los modos de producción precapitalistas. De por sí, el desempleo se vincula al propio desarrollo del modo de producción capitalista que da origen al ejército industrial de reserva, pero que en los países

dependientes se ve ensanchado por la desintegración de formas de producción precapitalistas que expulsan mano de obra.

Es necesario aclarar el carácter dinámico y contradictorio del proceso arriba señalado, que va modificándose según los movimientos cíclicos del capital. En tiempos de auge el capitalismo se expande y penetra en las actividades precapitalistas y atrae mano de obra debido a las mejores remuneraciones y oportunidades de trabajo. Sin embargo, en tiempos de crisis también se da la tendencia a destruir el sector precapitalista, el cual generalmente se ve seriamente afectado, pues al estar íntimamente relacionado con el modo de producción capitalista, baja su nivel de ingresos. La mano de obra ocupada en el sector precapitalista sale entonces a buscar donde emplearse y por lo general, acude al sector capitalista. Pero en una situación de crisis económica a la vez que se debilita el sector precapitalista, es alimentado por la mano de obra desempleada que fluye hacia él. Los obreros que pierden su empleo en el sector capitalista buscarán sobrevivir de cualquier manera y para ello tienen que recurrir al sector no capitalista. Por ejemplo, un plomero o un electricista que trabajaban como obreros en una fábrica, tratarán de trabajar por su cuenta o tal vez en un pequeño taller.

La producción de fuerza de trabajo en el capitalismo dependiente y el papel del sector de subsistencia en el nivel de los salarios sigue siendo todavía materia de discusión. Es conveniente aclarar antes de proseguir, que entendemos por sector de subsistencia a aquel cuya producción es destinada predominantemente al consumo de los propios productores.

El sector de subsistencia ha sido considerado como una re-

serva de mano de obra para las empresas capitalistas, o sea formando parte del ejército industrial de reserva. De aquí se sigue que tiene un papel importante en el mantenimiento de tasas salariales bajas.

Claude Meillassoux sostiene un enfoque un poco diferente. Para él ver tan sólo al sector de subsistencia como un mecanismo para aumentar la oferta de fuerza de trabajo y, por lo tanto, deprimir el salario real, es unilateral. Nos recuerda que la oferta y la demanda de fuerza de trabajo sí influyen en la determinación del salario, pero constituyen solamente una parte del problema. La otra parte se relaciona con la forma en que se determina el valor de la fuerza de trabajo. Haciendo a un lado el elemento moral e histórico, el valor de la fuerza de trabajo se determina por el valor de los bienes salario necesarios para la reproducción de la misma, incluyendo la familia del obrero, "...lo que constituye la clave del problema, son las condiciones particulares de la producción de los elementos de la reproducción de la fuerza de trabajo que permiten pagar esos bajos salarios..." 18/

En los países periféricos es posible descargar parte del costo de formación y mantenimiento de la fuerza de trabajo sobre el sector de subsistencia. Es decir, al capitalista, pensado en términos de clase en su conjunto, no le ha costado nada el mantenimiento de los nuevos brazos que emplea y que provienen del sector de subsistencia, puesto que fueron formados en este sector.

Cuando el capitalista hace uso de la fuerza de trabajo originaria del sector de subsistencia, tiene lugar una transferencia

cia de valor en beneficio del sector capitalista, y en este sentido, le es funcional.

Si pensamos en el capitalismo a nivel mundial, el mismo fenómeno se expresaría en los movimientos migratorios de mano de obra desde los países periféricos hacia los industrializados. Los capitalistas de este último grupo de países aprovechan una mano de obra a la que no tuvieron que mantener desde su nacimiento a través del salario del padre y del salario social, esto significa que no hicieron gastos en materia de educación, salud, etc., con la finalidad de que posteriormente, la mano de obra estuviera en buenas condiciones para ser explotada. Además, los salarios pagados a los trabajadores inmigrantes son por lo general más bajos y para este tipo de trabajadores siempre existe el peligro de que al cambiar la política migratoria del país en cuestión, sean expulsados sin gozar de jubilaciones y otras prestaciones.

Mediante este mecanismo, los capitalistas de los países desarrollados se quedan con una mayor masa de excedente, en tanto que los países periféricos son incapaces de aprovechar la riqueza que significa la fuerza de trabajo formada en el propio país.

A nivel nacional encontramos un mecanismo semejante, aunque no igual desde luego, en el cual los sectores precapitalistas "subsidian", por decirlo de alguna manera, al sector capitalista alimentándole en todos sentidos, una mano de obra disponible para ser explotada en el momento oportuno.

Otro elemento esencial en la explicación del desempleo en la periferia se refiere a la característica de la tecnología utilizada en estos países. En efecto, al importar técnicas de los

países desarrollados, que por lo general son de una alta densidad de capital, el ritmo de crecimiento de la absorción de mano de obra por parte de la industria periférica tiende a ser menor. Pero de ninguna manera se trata de una opción tecnológica que fácilmente pueda ser modificada para importar tecnología que no sea ahorradora de mano de obra y se pueda dar empleo a más personas. Modernizarse resulta ser muy importante para las industrias instaladas en la periferia lo mismo que para las de los países desarrollados, hay que recordar el elemento competencia dentro del capitalismo, pues no obstante el dominio del capital monopólico la competencia sigue presente. El capitalista elige, por lo tanto, la tecnología que en particular le es más rentable sin fijarse si de esa manera contribuye a aumentar el desempleo del país, lo único que le interesa es continuar fuerte para poder sobrevivir en la competencia capitalista.

Asimismo, un país subdesarrollado no puede sacrificar objetivos de largo plazo tan importantes como incrementar la productividad, para promover la utilización de técnicas intensivas en mano de obra, buscando reducir el desempleo:

...el aumento de la productividad, que en las naciones atrasadas es especialmente importante y aun inaplazable, depende del aumento de la dotación de capital por hombre ocupado, y esto, a su vez, tanto del ritmo de incremento del ingreso como de la medida en que tal incremento se convierta en inversión productiva. 19/

Pero precisamente en este último paso de ahorro a inversión productiva señalado por Alonso Aguilar, se han observado grandes obstáculos. Uno de ellos obedece a los patrones de consumo dispendioso de la burguesía de la periferia. El modelo de sustitución de importaciones ha conducido al predominio de los mo-

nopolios y a la distribución inequitativa del ingreso, con lo que la burguesía se queda con una parte considerable del excedente creado por los trabajadores pero son incapaces de reinvertirlo en actividades productivas en una magnitud considerable:

...los países no desarrollados, con una determinada tasa de plusvalor, tienden a acumular menos capital porque sus clases dominantes, al mantener un nivel de vida similar al de sus congéneres de los países desarrollados, gastan para sí mismos una proporción mucho mayor del plusvalor global. 20/

Pero volvamos al proceso de producción y reproducción de la fuerza de trabajo bajo condiciones de subdesarrollo y dependencia. En general, puede decirse que en los países dependientes sólo las capas más privilegiadas de la clase obrera tienen acceso a una reproducción de la fuerza de trabajo en mejores condiciones. Existe permanentemente la presión de un amplio ejército industrial de reserva que, no obstante poder encontrarse empleados un buen número de sus integrantes dentro del sector no capitalista, tiene un peso importante en las condiciones de salario de los obreros efectivamente ocupados por el sector capitalista. Y esta presión no sólo se refleja a nivel de salarios, sino que es una limitante al poder sindical de los obreros ya que en una huelga, por ejemplo, éstos pueden ser derrotados y fácilmente ser sustituidos por obreros desempleados.

El Estado en los países dependientes participa también activamente en el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, tanto a través de la legislación como de la administración del salario indirecto. Sólo que estos beneficios quedan reducidos a un pequeño núcleo de la clase obrera. La mutación de las rela-

ciones capital-trabajo a la que alude Singer, se realiza de manera incompleta en nuestros países.

En los países industrializados en el momento en que se deja de producir fuerza de trabajo a partir de la desintegración de formas de producción precapitalistas y el sistema pasa a depender de la reproducción de la misma, el Estado tiene que intervenir para evitar los excesos de la explotación que pudieran poner en peligro al sistema. Recurre entonces a la legislación y a la seguridad social, aunque claro, la lucha de los propios obreros es determinante para hacer efectivo el cambio de la relaciones capital-trabajo. La intervención del Estado y del movimiento obrero son por lo tanto, esenciales en la mutación. Sin embargo, en la periferia al haber todavía producción de fuerza de trabajo, se pueden pagar salarios muy bajos, tanto por la amplitud de la oferta de mano de obra como por el papel desempeñado por el sector de subsistencia en la propia reproducción de la fuerza de trabajo.

Al ser incapaz el capital en la periferia de dar a los obreros las condiciones aceptables para la conservación y reproducción de su fuerza de trabajo, la familia obrera tiene que producir ella misma, en gran medida, las condiciones para dicha reproducción. Tenemos por ejemplo, el uso de la máquina de coser que ahorra algo del gasto en vestido. También está la autoconstrucción de la vivienda del obrero. Y así, podrían multiplicarse los ejemplos.

Hasta aquí lo referente al marco teórico. Ahora pasemos a hacer una breve revisión de la economía mexicana durante los últimos años.

NOTAS

- 1/ Marx, Karl, El Capital. México, Ed. Fondo de Cultura Económica, tomo I, p. 124.
- 2/ Marx, Karl, Salario, precio y ganancia. Moscú, Ed. Progreso, Obras Escogidas (en dos tomos), tomo I, p. 408.
- 3/ Ibid., p. 409
- 4/ Napoleoni, Claudio, Lecciones sobre el capítulo sexto (inédito) de Marx. México, Ed. Era, 1976, p. 75.
- 5/ Ibid., p. 68.
- 6/ Citado por Napoleoni, Claudio, op. cit., p. 127.
- 7/ Marx, Carlos. El Capital, libro I-capítulo VI (inédito). México, Ed. Siglo XXI, 1983, p. 89.
- 8/ Singer, Paul, Economía política del trabajo. México, Ed. Siglo XXI, 1980, p. 181.
- 9/ Brunhoff, Suzanne de, "Valor de la fuerza de trabajo, salario e intervención del Estado". Comercio Exterior, vol. 32, núm. 5, México, mayo de 1982, p. 552.
- 10/ Gaudemar, Jean-Paul de, Movilidad del trabajo y acumulación de capital. México, Ed. Era, 1979, p. 21.
- 11/ Vuskovic, Pedro, "América Latina ante nuevos términos de la división internacional del trabajo". Economía de América Latina, núm. 2, CIDE, México, marzo de 1979, p. 25.
- 12/ Brunhoff, Suzanne de, op. cit., p. 552.
- 13/ Singer, Paul, op. cit., p. 222.
- 14/ Aguilar, Alonso, Capitalismo, mercado interno y acumulación de capital. México, Ed. Nuestro Tiempo, 1981, p. 218.

15/ Para mayor información véase Carrillo, J. y Hernández, A., "Sindicatos y control obrero en las plantas maquiladoras fronterizas". Investigación Económica, núm. 161, México, julio-septiembre de 1982.

16/ Marini, Ruy W., Dialéctica de la dependencia. México, Ed. Era, 1973, p. 49.

17/ Singer, Paul, op. cit., p. 131.

18/ Meillassoux, Claude, Mujeres, graneros y capitales. México, Ed. Siglo XXI, 1977, p. 134.

19/ Aguilar, Alonso, op. cit., p. 221.

20/ Singer, Paul, op. cit., p. 223.

2. LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA MEXICANA EN LOS AÑOS RECIENTES

2.1 El desarrollo estabilizador

Desde los años cuarenta la economía mexicana vive un intenso proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones y al amparo de la política económica estatal. A partir de la segunda mitad de los cincuenta da inicio lo que se denominaría el desarrollo estabilizador, y que dura hasta finales de los sesenta.

Durante el desarrollo estabilizador los precios crecieron lentamente (de 1959 a 1970 éstos se incrementaron en un 2.9% promedio anual) y se mantuvo la estabilidad cambiaria (12.50 pesos por dólar). En tanto que el PIB registró tasas de crecimiento del orden de 7.1% promedio anual entre 1959 y 1970. El motor del crecimiento fue, indudablemente, el sector industrial, cuyo crecimiento alcanzó el 8.6% promedio anual para los mismos años.

Para conseguir esas altas tasas de crecimiento, el Estado realizó fuertes inversiones que, a su vez, requirieron de un elevado gasto público. La inversión pública llegó a representar el 45% de la inversión total durante los años que van de 1959 a 1970. La acción estatal encaminada a estimular el crecimiento industrial incluía también:

a) La política proteccionista. En este aspecto fueron varias las medidas que se tomaron: Tipo de cambio fijo, libre convertibilidad y control cuantitativo a través de licencias para la importación. Este último constituyó el principal instrumento proteccionista de la época. Mediante la protección se favoreció esencialmente al sector manufacturero y, en especial, a la industria de

bienes de consumo duradero. La protección excesiva dio a los gran des productores locales el control sobre el mercado interno, esti muló la concentración y oligopolización de la economía y fue una de las causas de la baja competitividad de la industria nacional en el mercado internacional. La política proteccionista establecía criterios de selectividad parciales, de tal manera que como se apuntó, la industria de bienes de consumo duradero fue la más beneficiada; pero además, se desalentó la instalación de fábricas productoras de bienes de capital en el país, pues resultaba más barato y fácil importarlos.

b) Incentivos fiscales. Se mantuvo una baja carga impositiva sobre el capital con la finalidad de que al aumentar las ganancias aumentara el ahorro y la inversión. Los principales fis cales con propósitos de fomento industrial fueron: La ley de indus trias nuevas y necesarias, cuyo objetivo era fomentar la sustitución de importaciones -industrias nuevas- y también algunas consi deradas como necesarias -industrias dedicadas a la exportación, a la prestación de algunos servicios y al ensamble-; la regla XIV de la Tarifa del Impuesto General de Importaciones, mediante ella se daba régimen preferencial a la adquisición de maquinaria y equipo en el exterior que fomentara tanto la creación de nuevas industrias, como la ampliación y modernización de las existentes (esta ley no incluía ningún criterio de selectividad); subsidios a la exportación de manufacturas, consistente en un apoyo financiero que compensaba el pago de impuestos que debía cubrir la empresa beneficiada; los incentivos a la reinversión, que consistía en la exención de impuestos para formación de reservas de reinv ersión con fines de depreciación y revaluación de activos; y las

operaciones temporales de importaciones y exportaciones, mediante las cuales se autorizaba la importación de envases y productos que mejoraran la presentación y calidad de los productos nacionales con el objetivo de una posterior exportación.

c) La intervención directa del Estado en la producción de algunos bienes y servicios. En este sentido la participación estatal se orientó a la producción de bienes considerados como estratégicos (electricidad, petróleo, siderurgia, petroquímica, etc.), y a la absorción de algunas empresas en quiebra con el fin de proteger las fuentes de empleo (tal fue el caso de Ayotla Textil). Sin embargo, en el período del desarrollo estabilizador se observó una pérdida de fuerza del fomento directo del Estado.

d) Construcción de infraestructura necesaria al proceso de industrialización, tales como carreteras, puertos, parques industriales, etc.

e) Financiamiento a la inversión industrial a través de Nacional Financiera, que se encargó de financiar proyectos industriales en gran escala.

La política de gasto del Estado no fue acompañada por una política de ingreso adecuada. Se tenía una baja recaudación de ingresos debido a que el gobierno, con la finalidad de estimular la inversión y el ahorro privados, como ya vimos, recurrió a las exenciones fiscales, y dejó caer gran parte de la recaudación en los llamados contribuyentes cautivos, es decir, asalariados y empleados. De tal manera, la brecha entre gasto e ingreso se cubrió recurriendo a la deuda pública, tanto interna como externa, y abriendo las puertas a la inversión extranjera directa. En 1958 la deuda pública representó el 10.2% del PIB, para 1967 dicha proporción

se elevó al 21%, de la cual casi la mitad estaba constituida por endeudamiento externo.

Así, "el gobierno acrecentó en forma extraordinaria su vulnerabilidad al ampliar su dependencia respecto del capital financiero nacional e internacional, cuyas fronteras, por lo demás, se volvieron difusas." 1/

El sector financiero tuvo un papel preponderante en la política económica durante el desarrollo estabilizador. Un instrumento importante de la política financiera fue el mantenimiento de altas tasas de interés, que junto al bajo nivel inflacionario, propiciaron el aumento de las tasas reales de interés. De esta forma, se trató de disminuir el riesgo de una devaluación mejorando la posición competitiva de los activos financieros internos contra los externos.

A pesar del acento que se puso en el sector financiero el mercado de acciones permaneció rezagado, por lo que las empresas recurrían escasamente a esa fuente de financiamiento. Igualmente, destaca la desarticulación entre la banca y la industria que, a diferencia de otros países como Japón, no ha funcionado de manera coordinada con el objetivo de desarrollar la industria local. Aunque esto no niega el hecho de que haya existido una unión entre grupos industriales y financieros (en realidad estos grupos obtenían grandes ganancias al dar mejores condiciones de crédito a sus industrias, incluyendo bajas tasas de interés que luego pagaban indirectamente las pequeñas y medianas industrias a través de altas tasa de interés), más bien se hace referencia a que:

El mercado financiero fue considerado como un área de negocios más reservada para la burguesía nacional- pero que no tenía por qué tener ningún lazo especial con la industria. Los ban-

cos fueron vistos como un negocio donde obtener elevadas utilidades más que como un subsistema de apoyo a la industrialización... 2/

Las empresas recurrieron principalmente al autofinanciamiento, lo cual se facilitaba debido a la estructura oligopólica que "permitió a las grandes empresas la fijación de precios suficientemente remuneradores como para obtener importantes recursos internos para el financiamiento de su inversión." 3/

La estructura del financiamiento en el sector manufacturero se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro 1
Financiamiento del sector manufacturero
(estructura porcentual)

	1957	1962	1965	1967
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Crédito bancario	7.1	20.0	7.0	15.2
Inversión extranjera	15.3	5.8	11.9	7.2
Crédito externo	3.7	0.1	1.2	1.0
Emisión de obligaciones	-	1.1	3.8	2.3
Autofinanciamiento	73.9	73.0	76.1	74.3

Fuente: Cepal y Nafinsa, La política industrial en el desarrollo económico de México, 1971.

Como se puede observar, cerca de las tres cuartas partes del financiamiento en la manufactura provienen del autofinanciamiento. Es relevante también el hecho de que la inversión extranjera como fuente de financiamiento sea pequeña, de ahí que se afirme que las empresas transnacionales se financian mayoritariamente con recursos internos.

Durante el desarrollo estabilizador se agudizó la tendencia deficitaria de la balanza de mercancías y servicios; el déficit pasó de 93.9 millones de dólares en 1956 a 945.9 millones de dóla-

res en 1970, lo cual significó un ritmo de crecimiento medio anual de 17.9%. Este comportamiento se debió a que el ritmo de crecimiento de las importaciones fue superior al de las exportaciones. En efecto, mientras la exportación de bienes y servicios creció al 5.8% promedio anual entre 1956 y 1970, las importaciones lo hicieron al 7.5%. La presión sobre la balanza de pagos encuentra gran parte de su explicación en el proceso de sustitución de importaciones, que favoreció principalmente a las industrias productoras de bienes de consumo final en tanto que se descuidó la producción de bienes de capital y materias primas industriales. Lo cual no significa que no se produjeran internamente este tipo de bienes, sino más bien, que su desarrollo fue precario haciendo altamente vulnerable la reproducción de capital en nuestro país:

...el problema se agrava bajo el capitalismo del subdesarrollo, debido a que la debilidad orgánica y aún la ausencia de áreas fundamentales del sector I [medios de producción] -que en gran parte quedan en la metrópoli imperialista-, determinan que la reproducción y el aumento del capital constante no jueguen el papel decisivo que debieran tener en el proceso de acumulación y en el desarrollo del mercado interno. Por ello, y porque tal situación altera profundamente las relaciones técnico-económicas y limita las posibilidades de apoyo mutuo entre el sector I y el II [bienes de consumo], los problemas de realización tienden a agravarse, lo que a menudo alarga el ciclo de rotación del capital y aun provoca rupturas que culminan en una crisis. 4/

Como resultado de la sustitución de importaciones de bienes de consumo final y el precario desarrollo del sector de bienes de producción, se fue dando el fenómeno conocido como "estrangulamiento externo". Es decir, cada vez que se sustituye la importación de un bien aumentan los requerimientos de importaciones para producirlo. Como el ritmo de crecimiento de las exportaciones ha ido

bajando, el saldo final ha sido deficitario. A pesar de la industrialización, la industria ha sido incapaz de financiar sus propias importaciones a través de sus exportaciones. Las divisas necesarias para las importaciones requeridas por la industria han provenido de fuentes tales como el sector agropecuario, el endeudamiento externo, la inversión extranjera y en años recientes, de la exportación de petróleo.

Así pues, la buena marcha del sector externo, uno de los objetivos de la política estabilizadora de los sesenta, fue precaria. Para contrarrestar la tendencia deficitaria de la balanza comercial, se trató de estimular la balanza de servicios, en particular al sector turismo; y, por otra parte, se permitió la entrada de capital extranjero directo con la finalidad de tener divisas para continuar importando. El déficit acumulado en la cuenta corriente de 1959 a 1970 fue de 5 544 millones de dólares, de los cuales 3 460 millones se financiaron con préstamos externos y 2 025 millones con inversión extranjera.

En conjunto, el déficit del sector público y el de la balanza de cuenta corriente fueron dos factores que alentaron la entrada masiva de capital extranjero, tanto en inversiones directas como indirectas. A nivel internacional coincide con la oleada de capital transnacional, que encuentra en las empresas transnacionales a su principal vehículo.

Las empresas transnacionales, se pensaba, ayudarían a impulsar el desarrollo industrial del país; sin embargo, no pasó mucho tiempo para poner en claro que, por el contrario, agravaban los desequilibrios propios del subdesarrollo.

Al respecto, el estudio de Martínez Tarragó y Fajnzylber de-

muestra aspectos muy importantes sobre la operación de las ET en nuestro país, entre ellos están los siguientes: Las ET mantienen una participación importante en la generación del producto industrial, sobre todo en los sectores más dinámicos (en los bienes de consumo durable, por ejemplo, su participación alcanza el 62% según los datos presentados por los autores); las ET se ubican predominantemente en sectores donde el grado de concentración industrial es alto y, además, su participación en la generación del producto es mayoritaria en esos sectores; al ser una rama de empresas muy fuertes, las ET están en condiciones de instalar plantas grandes y modernas, por lo cual, el tamaño de las empresas nacionales suele ser menor comparado con el tamaño de las ET; de ahí que en las ET la relación capital-trabajo, la productividad, las remuneraciones y la rentabilidad sean mayores si se las compara con las prevalecientes en las empresas nacionales; sin embargo, la participación de las remuneraciones a asalariados en el valor agregado es menor en las ET; las ET financian su expansión recurriendo, cada vez más, al uso de recursos financieros internos y además, adquieren empresas locales para sus propósitos de expansión; las ET contribuyen al desequilibrio del sector externo, pues generan un déficit en cuenta corriente de tal magnitud, que contrarresta las divisas que introducen al país, asimismo, el volumen de sus importaciones es alto y bastantes de ellas se sobre-facturan.

Otro aspecto del desarrollo estabilizador fue la concentración del ingreso que persistió y aun se incrementó durante ese período. Efectivamente, la política económica que tan ampliamente favoreció a los capitalistas, tuvo como reverso la creciente concentra-

ción del ingreso, pues aunque en esta época el salario real creció y se amplió la llamada clase media, las capas más pobres perdieron su posición relativa en cuanto a la participación en el ingreso total se refiere. La estructura distributiva del ingreso -que veremos más detalladamente en el siguiente capítulo-, influyó decisivamente en la conformación de la estructura industrial, debido a que alentó el desarrollo de la industria de bienes de consumo duradero.

Precios estables, conservación de la paridad cambiaria, altas tasas de crecimiento del producto debidas por un lado, al dinámico crecimiento del gasto público y por otro, a la inversión privada que ayudada por la política económica, iba conformando una estructura oligopólica que le permitió grandes márgenes de ganancias. Precario apoyo del sector financiero al desarrollo industrial aunque el capital industrial se fusionó con el bancario, pero viéndolo como una esfera más de los negocios. Déficit creciente de la balanza de cuenta corriente que, junto al déficit del sector público, alentaron el endeudamiento externo del sector público y la entrada de capital extranjero. Establecimiento de las empresas transnacionales que agudizaron los desequilibrios de la industrialización. Todos estos fenómenos configuraron el período del desarrollo estabilizador y en ellos mismos se encuentran los orígenes de la crisis de los setenta.

Cuadro 2
Producto Interno Bruto Por Sectores (1956-1970)
 (Millones de pesos de 1960)

Año	Total	Primario	Industria	Servicios
1956	119 306	20 366	33 314	65 626
1957	128 343	22 020	35 814	70 509
1958	135 169	23 531	37 399	74 239
1959	139 212	22 792	40 447	75 973
1960	150 511	23 970	43 933	84 127
1961	157 931	24 416	46 244	88 856
1962	165 310	25 339	48 783	92 847
1963	178 516	26 633	53 587	100 115
1964	199 390	28 669	61 980	110 949
1965	212 320	30 222	66 508	117 874
1966	227 037	30 740	72 909	126 090
1967	241 272	31 587	79 274	133 357
1968	260 901	32 558	87 167	144 185
1969	277 400	32 912	94 362	153 469
1970	296 600	34 535	102 154	163 478
1956-70	6.7%	3.8%	8.3%	6.7%

Fuente: Nacional Financiera, S.A., La Economía Mexicana en Cifras.

2.2 La crisis económica de los setenta

Ante las presiones inflacionarias, el desequilibrio externo y el déficit fiscal, el gobierno optó por hacer algunos ajustes que consistían, fundamentalmente, en hacer descender la tasa de crecimiento del PIB recurriendo para ello a la baja del gasto público. Se pensaba que así disminuirían las importaciones y, por lo tanto, disminuiría también el desequilibrio externo, se aliviaría el déficit fiscal y se controlarían las presiones inflacionarias.

El resultado de la política contraccionista aplicada en 1971 fue, en efecto, bajar la tasa de crecimiento del PIB, sólo que ésta se redujo más allá de lo esperado (al 4.2% según datos de las Cuentas Nacionales). El déficit externo se redujo en 23.2% con respecto a 1970 debido a la baja de la inversión tanto pública como privada. De esta manera, comenzaba una política caracterizada por la utilización del gasto público como regulador del crecimiento económico y las tensiones que esto provocaba.

En 1971 la política fue, como se vio, restriccionista, pero al deprimirse el PIB más de lo esperado, el gobierno nuevamente recurrió al aumento de la inversión pública en los años siguientes. De hecho, el gasto público como proporción del PIB aumentó sistemáticamente durante toda la década; en 1970 fue de 26% y en 1980 ya era cercano al 50%. El resultado del crecimiento del gasto público fue una tasa de crecimiento del PIB de 8.4% para 1972 y 1973; sin embargo, la inversión privada no reaccionó favorablemente sino hasta 1973.

Pero con la expansión del gasto público se hicieron presentes otros problemas, pues aumentó el déficit del sector público por

lo que aumentó su participación en el PIB al pasar de 5.4% en 1970 a 8% en 1973. Y ante la inadecuada política de ingresos, la deuda pública no se pudo contener. La deuda externa pasó de 4 545.8 millones de dólares en 1971 a 5 064.6 millones en 1972, mientras que la deuda interna pasó de 58 857 millones de pesos a 74 240 millones en el mismo lapso.

Las presiones inflacionarias tampoco se hicieron esperar, la tasa de crecimiento del índice nacional de precios al consumidor dio un salto de 5% en 1972 a 12% en 1973, a partir de entonces la inflación no bajaría de los dos dígitos. El crecimiento de la inversión privada y en particular de la producción agrícola se mostraba lento; no obstante, los capitalistas vieron aumentar sus ganancias debido a los efectos de la inflación sobre la distribución del ingreso. Es cierto que los salarios reales presentaban tasas de crecimiento positivas, pero si se las compara con las tasas de la década anterior se advierte una clara tendencia a la baja, que se agudizaría en años posteriores. Los salarios industriales reales crecieron al 4.9% promedio anual durante los sesenta, al 3.8% durante los años que van de 1970 a 1976 y al 2.2% durante los setenta en su conjunto.

Por otro lado, la restricción en la oferta interna de bienes originada por la inelasticidad de la inversión privada, obligó a incrementar las importaciones y, con la tendencia a la baja de las exportaciones, el déficit de la balanza comercial se vio agravado.

De nuevo se presentaban las mismas presiones y otra vez el gobierno bajó el gasto público en su afán de controlarlas. Como resultado de ello el crecimiento del PIB fue de 6.1% en 1974, menor

en más de dos puntos al registrado en los dos años anteriores. En consecuencia, el déficit presupuestal del sector público bajó su ritmo de crecimiento y se logró que su participación en el PIB se redujera de 8% a 6.5% en ese año.

El desequilibrio externo siguió su marcha ascendente. Por un lado, la deuda externa del sector público crecía y por el otro, las importaciones no descendían, por lo que continuó creciendo el déficit de la balanza comercial que casi se duplicó de 1973 a 1974 al pasar de 1 742.9 millones de dólares a 3 206.7 millones. Junto con la inflación, el desequilibrio de la balanza comercial alentó la fuga de capitales previendo una futura devaluación del peso. Lo cual sucedió, en efecto, dos años después. Pero antes, en 1975, el gobierno provó nuevamente la política del "arranque" y expandió la inversión pública; sin embargo, los resultados no fueron mejores y siguieron presentes los desequilibrios que anunciaban la proximidad de una crisis. La deuda externa empezó a tener una dinámica propia, ya que debido al volumen que para entonces había alcanzado, los intereses eran cada vez mayores y pronto se tuvo que recurrir a préstamos extranjeros para pagar la propia deuda externa, volviéndose esto un verdadero círculo vicioso.

A pesar del aumento del gasto público, el crecimiento del PIB no subió, por el contrario, descendió al 5.6%. Lo que sí continuó creciendo fue la participación del déficit del sector público en el PIB y también el déficit de la balanza comercial. La inflación pudo, sin embargo, ser contenida.

En resumen, durante la primera mitad de la década de los setenta la economía mexicana tuvo como características más importantes las siguientes:

El deterioro de la balanza en cuenta corriente originado por el debilitamiento del sector agrícola como exportador, el escaso nivel de las exportaciones industriales, el poco dinamismo mostrado por el sector servicios para introducir divisas al país, además, la balanza petrolera era deficitaria en esa época. Al debilitarse las fuentes internas de divisas, se debió recurrir en mayor medida al endeudamiento externo, elevándose notablemente en comparación con la década anterior; una muestra de ello es que el endeudamiento externo financió el 66% del déficit industrial en 1975, mientras que de 1961 a 1965 dicha proporción fue de apenas el 7%. 5/ La deuda externa cobró una dinámica propia al ocasionar déficits debidos a su mismo crecimiento, que requirieron de más endeudamiento para financiarlos.

Otro problema determinante en este período fue el incremento notable de la tasa inflacionaria que había sido muy pequeña en los sesenta. Los desequilibrios internos entre los diferentes sectores de la producción, principalmente entre el sector agrícola y el resto de la economía y la ausencia de un sector integrado de bienes de producción, coadyuvaron al agravamiento de la inflación, pues se tuvo que importar y por esa época era alta la inflación internacional. Pero no sólo por el lado del aumento de las importaciones repercutió la espiral inflacionaria, ya que si por este lado se alentaba la inflación, por el otro influía en la pérdida de competitividad de las mercancías y servicios ofrecidos al exterior por el país.

La contradicción entre evolución de la producción y del sector externo llega a un punto tal, que a pesar de la baja en el crecimiento del PIB, el déficit de la balanza comercial continuó subiendo

do.

Un problema más lo fue el deterioro de las finanzas públicas, cuyo reflejo está en el crecimiento del déficit del sector público y el aumento de su participación en el PIB a pesar de la baja en el crecimiento del producto. La rigidez de la política de ingresos del sector público orilló a recurrir cada vez más al financiamiento externo para cubrir dicho déficit. En consecuencia, aumentó la deuda externa y ésta, a su vez, presionó sobre el deteriorado sector externo de la economía.

Es así como, debido a los desequilibrios del sector externo, se decidió devaluar la moneda después de casi dos décadas de haber mantenido estable la paridad del peso con el dólar como uno de los principales objetivos de la política económica. En 1977 y ya en funciones el nuevo gobierno encabezado por José López Portillo, se vive un intenso proceso de ajuste económico siguiendo las normas dictadas por el Fondo Monetario Internacional. Se pensaba que el desequilibrio externo era originado por la expansión del déficit gubernamental que, a su vez, provocaba un exceso de demanda. Al mismo tiempo, el proteccionismo exagerado que caracterizaba el desarrollo industrial, había conducido a una sobrevaluación del peso. Con base en este argumento, se pretendía reducir el gasto público. Además, a partir de 1977 se introduce una rígida política salarial destinada, sin mucho éxito, a aminorar el ritmo de crecimiento de la inflación.

Los resultados de la política económica seguida por el gobierno de JLP dejaron mucho que desear, según se comprobaría años después. La tasa de inflación da un salto en 1977 cuando llega al 29%, una tasa inusitada en esa época. El déficit de la balanza de

pagos en cuenta corriente se redujo al pasar de 3 068.6 millones de dólares en 1976, a 1 550.3 millones en 1977. Pero el precio de la política de ajuste fue la reducción más drástica de la tasa de crecimiento del PIB durante toda la década (3.4%). No obstante, la participación del déficit presupuestal en el PIB no pudo abatirse y pasó de 10.3% en 1976 a 12.5% en 1977.

De 1978 a 1980 se recupera la tasa de crecimiento del PIB. De hecho, ésta alcanza niveles muy altos al registrar tasas superiores al 8%. Sin embargo, la recuperación fue desequilibrada y en realidad llevó a una crisis más profunda. El sector primario no aumentó su ritmo de crecimiento a pesar del auge, sino que por el contrario, la tasa de crecimiento se redujo aún más, pues pasó de 3.3% media anual de 1970 a 1977, a 2.8% entre 1978 y 1980. El sector industrial tuvo tasas de crecimiento superiores a las alcanzadas por la economía en su conjunto, obteniendo un promedio anual de 10.4%. En tanto que el sector servicios creció al 9%.

Un hecho importante es que la industria manufacturera registró por primera vez en una fase de auge, un crecimiento del PIB inferior al de la economía. Según datos presentados por el CIDE, en tanto que la manufactura creció al 7.7% promedio anual de 1977 a 1980, la economía creció al 8.1%. Pero no sólo eso, al interior del sector manufacturero la producción de bienes de consumo durables fue la más dinámica junto con los bienes de inversión y la construcción. 6/

Este hecho es definitivamente importante porque se vincula estrechamente con los desequilibrios estructurales que llevarían posteriormente a la crisis. Efectivamente, los sectores más dinámicos son, al mismo tiempo, los que tienen un mayor contenido de

importación en sus productos, y si a ello agregamos la política de liberalización de importaciones practicada en esa época, se tiene que el déficit comercial industrial creció en una magnitud tal, que contrarrestó el superávit petrolero e incluso llegó a su perarlo. En consecuencia, tuvo lugar un mayor endeudamiento externo y creció la entrada de inversión extranjera directa, pero además, el sector privado también recurrió bastante al endeudamiento externo. Estos factores agravaron el desequilibrio externo, pues las tasas de interés externas tendieron a aumentar, al igual que aumentaron las utilidades remitidas al extranjero. La situación de la balanza en cuenta corriente se vio más deteriorada en virtud de la ampliación del déficit agropecuario y la disminución del superávit del sector servicios. El déficit de la balanza en cuenta corriente pasó de 1 550.3 millones de dólares en 1970 a 6 596.6 millones de dólares en 1980, lo cual significó que durante la década de los setenta dicho déficit creciera a una tasa media anual de 27.8%.

El deterioro de la balanza comercial industrial (excluida la petrolera), se origina, como ya se vio, en el acelerado crecimiento de las importaciones de manufacturas, debido al dinamismo de los sectores cuyo coeficiente de importaciones es mayor en términos relativos. En el fondo del problema se encuentra la deficiencia del sector productor de bienes de capital y materias primas industriales.

La tasa de inflación, por su parte, aunque se redujo en 1978 y 1979, no alcanzó el nivel fijado por el Plan Global de Desarrollo que era de 10%. Por el contrario, a partir de 1980 la inflación se acelera notablemente. Dada la importancia que reviste el

proceso inflacionario en la distribución del ingreso, será tratado más ampliamente en el siguiente capítulo. Por el momento sólo diremos que la inflación ha respondido, antes que nada, al crecimiento de los márgenes brutos de utilidad. Por lo tanto, la política de restricción salarial poco ha hecho para frenar el alza de los precios.

En lo que respecta al sector público, éste no pudo aprovechar los grandes recursos provenientes de la explotación del petróleo. El gasto público se incremento bastante -llegó a representar cerca del 50% del PIB en 1980-; sin embargo, no fue poco el excedente que se transfirió al sector privado a través de la venta interna de petróleo a un precio inferior al internacional, y debido a que los ingresos del sector público permitieron mantener bajos los precios de los bienes y servicios ofrecidos por él, en parte para evitar presiones inflacionarias adicionales.

Pero además, sucedió que los dólares que ingresaban al país por la venta del petróleo se mantuvieron a un precio bajo si se considera la inflación interna superior a la externa. De tal manera, en una economía donde las mercancías aumentaban velozmente de precio, había una de ellas -el dólar- cuyo precio permanecía relativamente barato y a disposición de todo aquel que pudiera comprarla. Esta situación originó, primero, que el Estado perdiera ingresos potenciales por la exportación de petróleo, pues a cambio de él recibía dólares que al interior del país se vendían baratos:

En otros términos, la revaluación real del peso mexicano a la que conduce una tasa de inflación interna superior a la externa, reduce en forma importante el poder de compra de los ingresos por exportación de petróleo en términos de bienes y servicios producidos internamente por el sector privado. 7

En segundo lugar, se facilitó la dolarización de la economía a niveles nunca antes vistos, alentada también por la tasa de inflación y la inexistencia de un control de cambios:

La dolarización del sistema bancario alcanzó niveles sin precedentes en la historia moderna del país a principios de 1982; en enero 50% de los depósitos en la banca privada y mixta estaban en dólares, mientras que en septiembre de 1976 este tipo de depósitos alcanzó 33% del total. 8/

Entonces, el deterioro de las finanzas públicas está ligado no sólo al crecimiento del gasto, sino también a la transferencia de ingresos potenciales hacia el sector privado. Con ello se refuerza el gasto suntuario que ha caracterizado a este sector y que ha agudizado las contradicciones estructurales de la economía del país.

Otro efecto que tuvo el mantenimiento de la sobrevaluación del peso, fue alentar las importaciones, de ahí se derivó una presión más sobre la balanza comercial.

A pesar de los estímulos a la inversión privada, no se complementaron las medidas de política económica adoptadas, más bien el resultado final fue una economía sumamente vulnerable. Por ejemplo, se tuvo por un lado, la política de fomento a la inversión a través de subsidios, exenciones fiscales, control salarial, etc. Pero al mismo tiempo, se propició la especulación y se desalentó la inversión privada con la política monetaria. A este respecto, el mantenimiento de la libertad cambiaria y la manipulación de las tasas de interés para evitar la fuga de capitales y captar un mayor volumen de ahorro, resultó contraproducente. Las altas tasas de interés aumentan los costos de las empresas y se constituyen así en una presión inflacionaria; por otra parte, para que una in

versión sea atractiva, deberá ser muy rentable (entre otras cosas, esto significa que los salarios deberán mantenerse bajos si es que se pretende aumentar la inversión) y, por este lado, se desalienta la inversión productiva. Por otra parte, la presión sobre la balanza comercial y la elevada tasa inflacionaria hicieron inminente una devaluación monetaria y reforzaron la especulación.

Al respecto, un artículo del CIDE afirma que:

El sector manufacturero presentó en 1980 síntomas muy claros de desaceleración: por primera vez en todo el período de posguerra creció, y en un período de auge, por debajo del crecimiento del producto total. [Como las altas tasas de interés desalientan la inversión productiva, ésta] tiende a disminuir porque no existen muchos proyectos de inversión que den (...) rendimientos [superiores a las tasas de interés]. Peor aún: las expectativas devaluatorias hacen que los bancos sean reacios a prestar en moneda local para evitar que un mayor ritmo devaluatorio afecte el valor, en dólares, de sus carteras de préstamos. Pero desde el punto de vista de las empresas, tomar préstamos en dólares es aún más riesgoso porque al riesgo natural de la inversión se agrega el de la devaluación, todo lo cual desalienta gravemente la inversión, y con ello, al crecimiento del sector manufacturero. 9/

Así las cosas, los desequilibrios de antes volvieron nuevamente, sólo que ahora más graves a pesar del auge petrolero. La crisis que se venía anunciando desde 1980 por fin estalla en 1982. Y otra vez se ha recurrido a una fuerte política restriccionista para atacarla. En 1981 la baja del precio del petróleo fue el punto de partida de la crisis, los ingresos gubernamentales se vieron mermaados y, a pesar del recorte presupuestario, el gasto público superó las previsiones. La fuga de capitales alcanzó tal magnitud, que el gobierno decidió devaluar la moneda. Sin embargo, como la fuga no se contuvo, el gobierno de López Portillo decretó inesperadamente la nacionalización de la banca y el establecimiento del con

Cuadro 3

Producto Interno Bruto Por Sectores (1970-1980)
(Millones de pesos de 1970)

Año	Total	Primario	Industria	Servicios
1970	444 271.4	54 123.2	145 070.2	250 473.5
1971	462 803.8	57 224.1	148 303.1	262 974.2
1972	502 085.9	57 622.7	163 113.5	287 419.6
1973	544 306.7	59 963.4	180 919.8	309 973.6
1974	577 568.0	61 486.1	193 901.1	329 027.7
1975	609 975.8	62 725.6	204 057.3	350 288.0
1976	635 831.3	63 359.3	214 949.9	365 038.0
1977	657 721.5	68 121.9	220 556.3	376 640.2
1978	711 211.4	71 643.5	243 027.4	405 060.0
1979	777 162.6	70 692.0	271 137.5	445 147.5
1980	841 854.5	75 703.8	296 045.6	481 090.2
1970-80 (%)	6.6	3.4	7.4	6.7
1970-77 (%)	5.8	3.3	6.2	6.0
1978-80 (%)	8.8	2.8	10.4	9.0

Nota: El sector primario incluye agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; la industria incluye minería, manufactura, construcción y electricidad; los servicios incluyen comercio, restaurantes y hoteles; transportes, almacenamiento y comunicaciones; servicios financieros, seguros y bienes inmuebles; y, servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: S. P. P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

trol de cambios.

Las fuertes contradicciones que se han venido gestando en más de cuarenta años de industrialización, han originado crisis cada vez más profundas. Al comienzo de la década pasada se reconoció que el modelo de desarrollo estabilizador debía ser cambiado, pues había quedado demostrada su ineficiencia en el largo plazo. No obstante, dichas contradicciones no se resolvieron, más aún, aparecieron potenciadas cada vez más. Las causas de la profunda crisis que se inicia en los setenta van más allá de los errores en la política económica aplicada por el gobierno. Estas tienen que ver con el desarrollo de la estructura industrial y las relaciones establecidas entre ésta y los otros sectores de la economía. A continuación se verán algunos de estos problemas.

A) Primeramente, se tratarán los desequilibrios entre los sectores que componen la economía, divididos en industria, agricultura y servicios.

El rumbo seguido por el sector agrícola merece hacer un comentario amplio, dada la importancia que tiene. De 1940 a 1965 la agricultura mostró un crecimiento de 4.5% anual, que resultó superior al crecimiento de la población, lo cual permitió exportar el excedente y así aportar divisas que servirían para la importación de bienes de capital e insumos intermedios requeridos por el proceso de industrialización. Sin embargo, a partir de la segunda mitad de la década de los sesenta el crecimiento del sector agrícola sufrió una desaceleración importante, que se prolongaría durante los setenta.

Según datos de las Cuentas Nacionales, el sector agropecuario, silvicultura y pesca, registró sus tasas de crecimiento más bajas

en 1979 (-1.3%), en 1972 (0.7%) y en 1976 (1.0%). Mientras que su participación en el PIB se redujo al pasar de 12.2% en 1970 a 9% en 1980. El bajo crecimiento de este sector lo ha llevado a pasar de exportador a importador de productos, con lo cual se ha introducido un nuevo elemento de presión a la balanza comercial. Además, este hecho coincide con la llamada crisis mundial de alimentos, ca racterizada por el elevamiento de precios de los mismos y por el renovado impulso que coora la producción agrícola en los países de sarrollados, que empiezan a exportar alimentos en mayor proporción, además de usarlos "estratégicamente".

Montes de Oca da las causas, que ella llama aparentes, de la crisis agrícola:

Las causas aparentes de esta crisis podemos encontrarlas en lo siguiente: 1) La inversión pública en la agricultura perdió pe so relativo del sexenio 1947-52 a 1973. En aquel sexenio es del 20% y para 1972 sólo es del 12.8% del total de la inversión pú blica. Esto fue parte de la política del "desarrollo estabili- zador" que privilegió la inversión pública en infraestructura industrial e hizo a un lado al sector agrícola; 2) un estanca- miento en los precios de garantía de los principales produc- tos para el mercado interno; y 3) un decenso de la demanda ex- terna de varios productos de exportación. 10/

Aunque, como la misma autora aclara después, la crisis del sec tor agrícola va más allá de una simple baja en la producción, ya que está relacionada con el desarrollo seguido por el capitalismo en nuestro país, y en particular en la agricultura, y la relación del sector agrícola con el resto de la economía. Al respecto, cabe señalar que la articulación agricultura industria se ha dado de un modo tal, que las ramas más dinámicas de la industria no han teni- do la capacidad suficiente de impulsar la agricultura a través de un fuerte mercado interno para los bienes producidos por ella, de- bido a que la industria se ha apoyado básicamente en la utilización

de materias primas importadas:

...las ramas líderes de la expansión industrial, desde el punto de vista del dinamismo de su producción y acumulación, han sido industrias con una baja capacidad de arrastre sobre el conjunto de la economía y en particular sobre la agricultura: las ramas que más han contribuido al crecimiento industrial no se han apoyado (o lo han hecho en muy pequeña escala) en materias primas producidas por la agricultura local. 11/

Una de las características más importantes de la agricultura mexicana es su gran desigualdad, conocida como la polarización de la agricultura, y que se caracteriza por la coexistencia de un sector capitalista altamente concentrado (que ocupa principalmente los distritos de riego y utiliza técnicas avanzadas), con un sector de subsistencia (que ocupa pequeñas parcelas, tierras de temporal y usa técnicas atrasadas). Estos dos grandes sectores en que se puede dividir de manera muy general el sector agrícola, han resentido de manera diferente la crisis. En el sector de subsistencia ésta es más profunda, lo que se refleja en el descenso de la producción de cultivos básicos (arroz, frijol, maíz y trigo), como lo demuestra el hecho de que la proporción de superficie cosechada dedicada a este tipo de cultivos fue cayendo, de tal manera, pasó de 78.4% en 1940 a 60.7% en 1978. Pero además, en los setenta hubo una disminución absoluta en el número de hectáreas dedicadas a cultivos básicos.

La producción en los predios capitalistas se orientó básicamente a los cultivos considerados más rentables, tales como forrajes, sorgo y oleaginosas. De esta manera, se desplazaron los cultivos básicos, escasamente rentables, por aquellos que generaban ganancias más altas. De lo cual puede concluirse que, si bien el sector propiamente capitalista de la agricultura no está en crisis -según

lo muestra su ritmo de crecimiento-, al orientar su producción de acuerdo con el único criterio válido para la inversión capitalista -la obtención de la máxima ganancia-, sí ha influido en la crisis, ya que de esta manera se ha desplazado la producción de cultivos básicos. Al descender la producción interna de alimentos, se ha tenido que importarlos:

...las importaciones que de este cereal [maíz] se efectuaron en 1975, alcanzaron un porcentaje cercano al 25% de la producción nacional. Asimismo, las importaciones de trigo en 1973 excedieron del 50% de lo producido en el país, siendo también de importancia las concernientes a frijol y sorgo. 12/

Por lo tanto, la crisis productiva del sector agrícola no ha tenido lugar en las áreas irrigadas donde la agricultura de tipo capitalista es dominante, sino en las áreas no irrigadas dedicadas a los cultivos básicos.

La relación del sector agrícola con el sector industrial (y en general con el resto de la economía), ha estado marcada por la transferencia de excedente del primero hacia el segundo. De ello se ha derivado la existencia de una creciente diferencia entre las productividades de ambos sectores. Dicha transferencia se ha llevado a cabo por varias vías, pero las dos que nos interesa señalar son la relacionada con la producción de alimentos baratos y el servir como fuente generadora de mano de obra barata tanto para la agricultura capitalista, como para la industria.

Con respecto al primer punto, se puede afirmar que la crisis agrícola ha afectado la reproducción de la fuerza de trabajo, debido a que el consumo obrero se basa, en buena medida, en los cultivos básicos. Este es un elemento que ha estado presionando al alza el valor de la fuerza de trabajo; sin embargo, ha tratado de contenerse fijando precios bajos a estos productos a través de los pre-

cios de garantía, con lo cual se ha empobrecido aún más a la masa de campesinos.

El mecanismo de transferencia de excedente a través de la mano de obra barata, fue ya señalado con más amplitud en el capítulo primero. Aquí señalaremos que debido a la situación de creciente empobrecimiento, grandes masas de campesinos se han visto obligados a vender su fuerza de trabajo para sobrevivir. En el campo se han empleado como jornaleros agrícolas, aunque por el desarrollo del capitalismo en la agricultura se ha observado la tendencia al aumento de la relación tierra-trabajo, como resultado de la introducción de tecnología. Así pues, el ritmo de absorción de empleo en el campo ha tendido a bajar, por lo que han sido expulsados contingentes numerosos de campesinos que han emigrado a las ciudades. En ellas, han pasado a engrosar las filas de desempleados y subempleados.

El sector servicios ha sido tradicionalmente el receptor de este tipo de mano de obra. Pero en él también se puede apreciar el fenómeno de la heterogeneidad, pues existe un sector servicios "funcional" al desarrollo seguido por la industria que como se sabe, ha estado basado en la producción de bienes de consumo durable. Con ellos, se ha generado una serie de servicios complementarios tales como la reparación, el financiamiento y el comercio de esos bienes. Pero al mismo tiempo, se ha creado un sector de servicios "disfuncionales" que es precisamente en el que tienden a ubicarse los campesinos expulsados del sector rural. En este tipo de servicios ha aumentado rápidamente el empleo.

La orientación seguida por la industria ha influido de manera determinante en el desarrollo polarizado del sector servicios. Por

otra parte, la vinculación industria-agricultura también ha sido de primordial importancia en la conformación del sector servicios y en especial de la parte "disfuncional". La escasa capacidad de "arrastre" del sector industrial sobre el sector agrícola, la transferencia de excedente de este último hacia el primero (fundamentalmente del sector productor de cultivos básicos) y la polarización de la difusión de la tecnología, son algunos de los factores que han orillado a los campesinos a emplearse en el sector servicios "disfuncional":

...el fenómeno de la marginalización no parece ser más que la repercusión urbana de la desarticulación del proceso de industrialización con el agro y, en este sentido, un resultado del conjunto de factores que configuran esa desarticulación. Además del ritmo de absorción de empleo industrial, una explicación completa del fenómeno debería considerar el ritmo de orientación del progreso técnico en la agricultura, así como el lento crecimiento de la superficie cultivada a partir de mediados de los sesenta en ese mismo sector. 13/

Así, el desarrollo de cada uno de los sectores que componen la economía no puede verse aislado, pues entre ellos existe una compleja interrelación. De tal manera, las áreas llamadas marginales en realidad son resultado del propio desarrollo del capitalismo en nuestro país.

B) A lo sucedido entre los sectores de la economía habría que añadir el desarrollo seguido por el sector industrial y que lo ha llevado a contradicciones profundas. A continuación se verán algunas de las características más importantes de la industria manufacturera.

En primer lugar, la productividad dentro de la manufactura ha tendido a ser más homogénea entre las diferentes ramas que la conforman. Por un lado, se ha dado un ritmo de crecimiento de la pro-

ductividad más lento en las ramas inicialmente más avanzadas tecnológicamente. Y por otro lado, el ritmo de crecimiento de la productividad más rápido ha ocurrido en ramas inicialmente más atrasadas. Aunque, como consecuencia de la crisis económica que se vive en los setenta y principios de los ochenta, es factible pensar que, no obstante la tendencia a la homogeneización de las productividades entre las ramas, las diferencias de productividad entre las empresas de una misma rama hayan tendido más bien a profundizarse. De hecho, y en términos generales, la productividad de las pequeñas y medianas empresas ha crecido más lentamente que la de las grandes.

En segundo lugar, la manufactura muestra un elevado índice de concentración. El dominio de los monopolios se ha extendido durante los años setenta con la creación de grandes grupos industriales que han pasado a controlar una mayor proporción de las ventas totales. Asimismo, la concentración ha crecido a ritmos superiores en las ramas que muestran un menor índice de concentración inicial. Esto significa que se está dando un proceso de monopolización en todas las ramas, ya que en las industrias donde crece más lentamente el índice de concentración es porque tienen un índice inicial alto.

Generalmente los sectores más concentrados son los que tienen las productividades más altas debido a que ellos tienen mejor acceso a la tecnología avanzada. El proceso de concentración y modernización de la manufactura se ha manifestado en la reducción tanto en el nivel de empleo (en términos relativos) como en el número de establecimientos, esto se ha observado principalmente en las ramas con un nivel inicial de atraso tecnológico.

El predominio de una estructura altamente monopolizada ha dado a la economía determinadas características. Por ejemplo, respecto a la generación de empleos se ha visto que la industria ha sido incapaz de absorber gran parte de la mano de obra expulsada del campo. Este problema encuentra parte de su explicación en el hecho de que la tecnología usada en la industria ha tendido a ser ahorradora de mano de obra (como en general es la tendencia dentro del sistema capitalista), debido a la competencia y a la necesidad de estar en mejores condiciones para apropiarse de una mayor parte de mercado. Es por ello que se hace necesario para la empresa capitalista el aumentar la productividad y obtener mayores ganancias a través de esa vía.

Otro problema de la estructura industrial y que se encuentra muy vinculado con el dominio de los monopolios, es la conformación de una estructura de la distribución del ingreso muy desigual. En efecto, se ha creado, por una parte, un sector privilegiado constituido por los deciles de mayores ingresos y la llamada clase media que ha mejorado su posición. Por otra parte, existe un sector empobrecido que ha perdido paulatinamente su posición relativa en lo referente a su participación en el ingreso total, este sector se localiza predominantemente en el área rural. Pero eso no es todo, entre las ramas de la producción se ha observado la tendencia a una homogeneización de las remuneraciones relacionada con el proceso de modernización de una parte de las empresas localizadas en dichas ramas; sin embargo, como se han profundizado aún más las contradicciones que llevan a una mayor desigualdad entre las empresas de cada rama, al mismo tiempo es factible observar que se han ampliado las diferencias entre el nivel de remuneraciones prevaleciente en

las empresas monopolistas y el de las pequeñas y medianas industrias. El mercado interno que se crea con una distribución del ingreso con estas peculiaridades favorece la producción de bienes de consumo durable, que es precisamente de las más dinámicas.

El desequilibrio externo, que es otro de los problemas estructurales de la industrialización, se encuentra muy relacionado con el dinamismo del sector productor de bienes de consumo durable. Este sector se caracteriza por su alto contenido de importaciones y su poca capacidad de influir en el desarrollo de los sectores importantes de la economía. De ahí que la ausencia de un fuerte sector productor de bienes de capital sea decisiva en el desequilibrio externo. Además, hay que añadir la incapacidad de la industria para realizar exportaciones de una magnitud tal que le permita el financiamiento de sus propias importaciones, por lo que se ha recurrido a otras fuentes de divisas con la entrada de capital extranjero a la cabera al venirse abajo las exportaciones del sector agrícola.

Por otra parte, se ha venido registrando la tendencia a lo que podría llamarse una "desustitución de importaciones", es decir, a que la participación de las importaciones en la oferta global -ambas de la industria manufacturera- tienda a subir (dicha participación fue de 21.9% en 1970 y de 27.4% en 1980). Parte de este fenómeno se debe al debilitamiento "prematureo" de la sustitución de importaciones de bienes de capital. Casar y Ros piensan que las razones de este debilitamiento pueden estar en que:

...por un lado, el efecto de las tendencias espontáneas de la sustitución de importaciones que, en condiciones de extrema de igualdad en la distribución del ingreso, se orienta prioritariamente hacia la diversificación horizontal de la producción

de bienes de consumo, especialmente los duraderos, fragmenta y limita los mercados potenciales de bienes de capital, frenando así la integración vertical de los procesos productivos; por otra parte, estas tendencias espontáneas se han visto seguramente reforzadas por las características de las políticas de subsidios a la producción interna y las exportaciones que han promovido un tratamiento privilegiado a la importación de maquinaria y equipo. 14/

Así pues, la desaceleración del crecimiento industrial en los setenta, como también nos dicen los mismos autores, puede atribuirse en buena medida a las presiones crecientes que su dinamismo causa en la balanza de pagos. En la segunda mitad de la década de los setenta el desequilibrio externo se vio agravado también como consecuencia de la política de liberalización de importaciones.

Con el objetivo de hacer más competitiva la industria nacional en el mercado externo, se decidió flexibilizar el rígido sistema proteccionista que había caracterizado al proceso de industrialización. Para ello se eliminó el régimen de permisos previos para la importación y lo sustituyó el régimen de arancel. Aunque la política aperturista no se aplicó completamente, su influencia en el crecimiento de las importaciones durante la época fue clara.

En un estudio de Claudia Schatán y Félix Jiménez se analiza el impacto de la política de comercio exterior en el período 1977-1980 sobre la industria manufacturera, a la cual dividen en tres grupos: 1) bienes de consumo no duradero, 2) bienes intermedios, y 3) bienes de capital y de consumo duradero. Estos autores llegan a la conclusión de que fueron las importaciones de bienes de capital y de consumo duradero las que más pesaron en el incremento total de importaciones, después siguieron las importaciones del grupo de bienes intermedios y al último las del grupo de bienes de consumo

no duradero. Específicamente, la influencia de la eliminación de los permisos previos de importación fue en cada grupo como sigue:

La industria de bienes de capital y de consumo duradero (grupo 3), que a la vez es la más dinámica, fue comparativamente la más afectada por la política de liberalización de importaciones, la misma que fue responsable de más de un tercio de la penetración del mercado. En las otras dos industrias, los cambios en los coeficientes se explican principalmente por restricciones de oferta y otras medidas de política comercial. 15/

De esta manera, la estructura industrial y la política económica seguida por el gobierno, explican el gran deterioro sufrido por el sector externo. La relación del desequilibrio externo y la estructura industrial durante el ciclo económico es aproximadamente así: En la fase creciente del ciclo, el sector productor de bienes de consumo duradero es el más dinámico y la producción de bienes de consumo no duradero tiende a rezagarse. Pero en el período de recesión sucede lo contrario, pues es la producción de bienes de consumo no duradero la que actúa como amortiguador, ya que su crecimiento no baja tanto como el de los bienes de consumo duradero.

El componente de importación para la producción de bienes de consumo duradero es muy alto, por lo que los beneficios de su dinamismo van a estimular, en todo caso, a las industrias que abastecen desde el exterior a ese grupo de industrias y sus efectos positivos sobre la industria interna son pocos. Hay que recordar que el sector productor de bienes de capital, que podría salir beneficiado con ese dinamismo, está poco desarrollado y tiene el mismo efecto, es decir, sus componentes de importación son también muy altos.

El desequilibrio externo al cual conduce la estructura industrial, es enfrentado con políticas restrictivas. A partir de este

punto se entra a la fase recesiva del ciclo, en la cual, son los sectores más dinámicos los que resultan más perjudicados.

Un problema más del proceso de industrialización está en el efecto que sobre el mismo han causado las empresas transnacionales. En la parte 2.1 de este capítulo ya se expuso brevemente el efecto de las ET sobre el funcionamiento de la economía. De ahí se puede concluir que las ET han profundizado las contradicciones provocadas por la industrialización dependiente. Entre otras cosas, han reforzado el proceso de monopolización de la economía y los desequilibrios externos. A través de las ET se han fugado importantes masas de excedente económico. Al respecto, Alonso Aguilar considera la pérdida de excedente potencial, que bien podría servir para incrementar la inversión productiva, uno de los principales problemas que afronta el capitalismo del subdesarrollo. Para él el capitalismo del subdesarrollo genera una cuantiosa plusvalía, los obstáculos se presentan cuando ésta debe reinvertirse en forma de capital productivo. A la dilapidación del excedente no sólo contribuyen las ET sino también la propia burguesía nacional a través del gasto dispendioso que la caracteriza y de la fuga de capitales, fenómeno que se dio con especial fuerza en los últimos años de la década pasada.

Los problemas de la estructura industrial de ninguna manera actúan en forma aislada; todos ellos se entrelazan en una economía muy compleja donde están actuando tendencias y contratendencias al mismo tiempo y donde algunas veces predominan unas sobre otras. Una de las contradicciones de la economía del país y que se relaciona con el objeto de nuestro trabajo, es la referente a los problemas de realización de las mercancías. En el capítulo anterior

habíamos visto que el salario tiene varias formas de manifestarse, una de ellas es en el proceso de producción (como capital variable) y otra en la fase de circulación. El capitalista tiende a bajar el costo de la fuerza de trabajo porque así aumenta la plusvalía, pero al mismo tiempo, el capital como colectividad sufre porque el asalariado representa también el consumidor y, por lo tanto, desempeña un papel importante en la fase de realización de las mercancías. En la economía mexicana el predominio de los monopolios y, en general, la manera en que se llevó a cabo el proceso de industrialización, dieron por resultado una estructura de la distribución del ingreso sumamente concentrada. Se habla de que por esa razón hay un mercado interno estrecho, cuya manifestación más palpable es la existencia de un amplio margen de capacidad ociosa; sin embargo, la propia estructura monopolista genera los mecanismos que contrarrestan -aunque sin terminar con ella- esa contradicción. El mismo gasto dispendioso de las capas con mayores ingresos actúa como contratendencia en la medida en que ayuda a la realización de las mercancías producidas. Así, nos dice Alonso Aguilar, el gasto improductivo de la burguesía, si bien frena la acumulación de capital productivo, "...al mismo tiempo lo desvía, lo sostiene y alienta al influir en el monto y la configuración de la demanda, en el reparto del ingreso y la estructura de la oferta." 16/

Otra forma de suavizar la contradicción producción-consumo es aumentando la explotación de la fuerza de trabajo. Ello es posible, primero, porque el proceso de modernización de la economía ha llevado al uso de tecnología ahorradora de mano de obra por lo cual decrece el ritmo de absorción de empleo en la industria. Este hecho junto con la expulsión de mano de obra del campo, han generado

un mercado de trabajo especialmente desfavorable para la clase trabajadora. En segundo lugar, se encuentra el control ejercido sobre el movimiento obrero que ha frenado bastante la lucha de los obreros por mejoras salariales y de condiciones de trabajo. Pero de nuevo, los bajos salarios significan problemas de realización para el capital.

La inflación también se constituye en una contratendencia al redistribuir el ingreso en favor del capital, por lo que está relacionada con un incremento en la explotación de la fuerza de trabajo. Otras contratendencias que se pueden apuntar son las ventas por crédito, el financiamiento bancario y el apoyo estatal. Sin embargo, las que más nos interesan son las referentes a la mayor explotación de la fuerza de trabajo.

En la crisis que empieza en los setenta, se ha recurrido a la baja de los salarios reales como política anticrisis (sobre todo a partir de 1977). Pero no sólo eso, ya que los salarios relativos han estado bajando también como lo muestra el hecho de que el crecimiento de la productividad ha sido mayor que el de los salarios reales y que la participación de las remuneraciones a asalariados en el producto tiende a caer. En el fondo se pretende aumentar las ganancias de los capitalistas pensando que así aumentará la inversión; pero ese no es el obstáculo principal, grandes ganancias las ha habido desde hace mucho tiempo. Como afirma Alonso Aguilar, el problema está precisamente al reinvertir la plusvalía en capital productivo, cuando bastante excedente económico es dilapidado.

La crisis actual obedece a causas muy profundas, bajar el nivel de los salarios reales de ninguna manera significa una política an

ticrisis efectiva, por el contrario, al propiciar la redistribución aún más regresiva del ingreso refuerza las contradicciones ya señaladas. De nueva cuenta se trata de buscar una salida a la crisis mediante la brutal explotación de obreros y campesinos, los dos cooperando a hacer más rentables las inversiones de una burguesía que, por muchos años, ha mostrado su incapacidad para crear una economía que, dentro del capitalismo, propicie el desarrollo económico del país.

NOTAS

- 1/ Ayala, José, et al., México Hoy. México, Ed. Siglo XXI, 1979, p. 43.
- 2/ Jacobs, E. y Peres, W., "Tamaño de planta y financiamiento: Dos problemas centrales del desarrollo industrial". Economía Mexicana, núm. 5, CIDE, México, 1983, p. 98.
- 3/ Ibid., p. 99.
- 4/ Aguilar, Alonso, Capitalismo, mercado interno y acumulación de capital. México, Ed. Nuestro Tiempo, 1974, p. 260.
- 5/ "Economía mexicana: Evolución reciente y perspectivas". Economía Mexicana, núm. 1, CIDE, México, 1979, p. 7.
- 6/ Con base en los datos de las Cuentas Nacionales se observa que la industria manufacturera creció por encima del PIB total. De 1977 a 1980 la tasa de crecimiento media anual de la manufactura fue de 9.2% y la del PIB total fue de 8.6%. No obstante, para los setenta se encuentra la tendencia a caer de la tasa de crecimiento industrial con respecto a las que venía registrando en la década de los sesenta.
- 7/ "La evolución reciente y las perspectivas de la economía mexicana". Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981, p. 17.
- 8/ "Evolución reciente y perspectiva de la economía mexicana". Economía Mexicana, núm. 4, CIDE, México, 1982, p. 19.
- 9/ CIDE, "La noche de un sexenio difícil". Nexos, México, febrero de 1982, p. 39.
- 10/ Montes de Oca, Rosa E., "La cuestión agraria y el movimiento campesino: 1970-1976". Cuadernos Políticos, núm. 64, México, octubre-diciembre de 1977, p. 58.
- 11/ Casar, J. y Ros, J., "Problemas estructurales de la industrialización en México". Investigación Económica, núm. 164, México, abril-junio de 1983, p. 166.

12/ Echanove Huacuja, F., Los distritos de riego y la crisis agrícola, 1965-1975. Tesis, FE-UNAM, 1979, p. 53.

13/ Casar, J. y Ros, J., op. cit., p. 170.

14/ Ibid., p. 182.

15/ Jiménez Jaimes, F. y Schatán, C., "La nueva política comercial y el incremento de las importaciones de bienes manufacturados en el periodo 1977-1980". Mimeo., p. 33.

16/ Aguilar, Alonso, op. cit., p. 248.

3. LA ESTRUCTURA SALARIAL EN MEXICO DURANTE LA DECADA DE LOS SETENTA. EL CASO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

3.1 Planteamiento del problema

La inequitativa distribución del ingreso entre las diferentes clases sociales que conforman la sociedad mexicana, se refleja también al interior de cada clase social. En particular, en la clase obrera, que es el caso que trataremos, se ha observado la tendencia a una distribución inequitativa de los ingresos salariales. Lo mismo puede afirmarse sobre las ganancias, pues no todos los capitalistas obtienen los mismos beneficios y menos si tenemos en cuenta la estructura monopólica de la economía, que como sabemos, permite la apropiación de una ganancia extraordinaria más o menos perdurable a los sectores monopólicos y al mismo tiempo, hace posible la existencia de pequeños productores debido a que los altos precios fijados en el mercado les permiten operar con márgenes adecuados de rentabilidad.

Algunos autores han hecho aportaciones valiosas para la explicación de la distribución del ingreso al interior de la clase obrera, abandonando la tendencia de explicar la distribución del ingreso en virtud de variables que tienen que ver más con las características del individuo, que con la forma específica bajo la cual se ha venido desarrollando la estructura económica de nuestro país. En este sentido podemos mencionar el trabajo realizado por Carlos Márquez en el CIDE.

Según los estudios de Carlos Márquez, la forma en que se distribuyen los ingresos salariales entre los obreros (lo que sería la estructura salarial), obedece a una serie de factores. A continuación examinaremos los que consideramos de mayor importancia.

En los sectores donde hay un mayor grado de concentración industrial por lo general existe más productividad. Cuando se está en presencia de un sector con alta concentración, es factible pensar que se trata de mercados oligopólicos en los cuales predominan los grandes capitales que están en mejores condiciones de pagar altos salarios. Esto puede atribuirse a la relativa facilidad con que las empresas monopólicas pueden subir los precios de sus mercancías, en caso de que aumenten los costos de producción debido al aumento de los costos salariales.

También podemos pensar que en los sectores monopólicos es más común encontrar tamaños de empresa mayores, porque las inversiones que se requieren para poner un establecimiento grande son muy fuertes y, en consecuencia, los monopolios y el Estado son los únicos en condiciones de realizarlas. En este caso, se vincula un mayor tamaño de planta con altos salarios debido a que para una empresa de tales características, sería riesgoso que, por problemas laborales, no se llevaran a cabo los planes de producción dada la cantidad de dinero en inversión que está en juego. De aquí podemos deducir igualmente, que en una empresa de grandes dimensiones el porcentaje de los costos salariales dentro de los costos totales de la empresa es más pequeño, de tal manera, su relevancia en el cálculo de la rentabilidad es menor y consecuentemente, no afectará demasiado a la empresa un aumento de salarios.

La productividad es otra variable explicativa de la heterogeneidad de la estructura salarial. También se encuentra muy ligada a la concentración industrial, aunque no es posible reducirla a ésta, pues existen pequeñas empresas muy productivas, así como hay empresas de gran tamaño cuya productividad es baja. Mientras más productiva sea una empresa, mayores oportunidades tendrá de apropiarse ganancias extraordinarias que, bajo ciertas condiciones, estará dispuesta a compartir con los asalariados. Ligado a lo anterior se encuentra la relación capital-trabajo, que es un indicador importante del nivel de productividad. Entre más alta sea la relación capital-trabajo, la productividad de la empresa tenderá a ser mayor y por lo tanto, mayores oportunidades habrá de pagar mejores salarios.

La rentabilidad resultante de la conjugación de todos estos factores será un determinante más de la capacidad de una empresa para pagar altos o bajos salarios.

Como se puede apreciar, todos los elementos mencionados se encuentran, por lo general, estrechamente relacionados. Por otro lado, su operación en la realidad de ninguna manera se puede considerar lineal, existen variaciones importantes dependiendo del ciclo económico, de las características del mercado en que se encuentra operando la empresa y, sobre todo, de la organización política de los propios asalariados, no hay que olvidar que éste es un factor esencial en el reparto del ingreso.

Hasta aquí hemos visto que en los sectores donde se produce, pero sobre todo, se apropia de un mayor excedente, es donde existen más posibilidades de pagar salarios elevados. Lo contrario sucede en los sectores que producen y se apropian de menor exce

dente. Para pagar altos salarios las empresas deben tener, ante todo, la posibilidad de hacerlo y esto lo logran si suproductividad y poder en el mercado son tales que les permitan obtener altas tasas y masas de ganancia. Se puede pensar que pasarán una parte de esos beneficios a los salarios. En otras palabras, es factible conciliar altas tasas de ganancia con altas tasas salariales. Pero los obreros no obtendrán altos salarios si no luchan por ellos, en este sentido, la presencia de sindicatos es decisiva.

Junto con el poder sindical, otras variables consideradas como institucionales y que influyen en la estructura salarial son: El grado de participación de las empresas estatales en la industria, ya que éstas tienen una política salarial que no se basa en criterios de rentabilidad tal y como lo hace un empresario privado; la política estatal en materia de salarios mínimos, pues según se comporte el salario mínimo, puede influir en el ensanchamiento o no del abanico salarial, dependiendo del comportamiento del salario medio industrial, y por último, la fijación de los salarios mínimos por regiones que influye en la distribución del ingreso a nivel regional.

Con el fin de tener un acercamiento mayor a lo que sucede con el comportamiento de los salarios, hemos decidido estudiar en concreto a la industria manufacturera. Para ello, se utilizarán los datos aparecidos en las Cuentas Nacionales, porque se trata de los más completos que existen hasta el momento y tienen una cobertura mayor a la de otras publicaciones que también pueden usarse para un estudio de este tipo.

La importancia de la industria manufacturera en la economía

de nuestro país, podría resumirse de la siguiente manera: Durante los setenta tuvo una tasa de crecimiento medio anual del PIB de 7.1%, superando a la tasa correspondiente al total que fue de 6.6%. Su participación en la generación del PIB ha ido en ascenso pasando de representar el 23.7% en 1970, al 24.9% en 1980. En lo referente al personal ocupado, tiene un dinamismo menor al observado por la economía en su conjunto, ya que mientras ésta presentó una tasa de crecimiento media anual en este renglón del 3.9% en el período 1970-1980, la industria manufacturera tuvo una del 3.4% para el mismo tiempo. La industria manufacturera daba ocupación a un 13.4% del total del personal ocupado en el año de 1970, bajando al 12.9% para 1980. En lo que respecta a la participación de la masa salarial de los trabajadores de la industria manufacturera en el total, se ha observado un comportamiento descendente, ya que pasó de ser el 24.8% en 1970 al 21.0% en 1980. 1/

Pero antes de entrar en materia propiamente dicha, queremos hacer un paréntesis un poco largo para referirnos a dos problemas que consideramos esenciales en la comprensión del fenómeno que nos ocupa. Uno de ellos es la inflación y el otro, la estructura de la distribución del ingreso.

3.2 Algunos antecedentes

3.2.1 La inflación

Una de las características principales de la década de los setenta es el agudo proceso inflacionario que, junto con la crisis, da lugar al fenómeno de estancamiento económico con inflación. Fenómeno que, por otra parte, se ha generalizado en la actual crisis capitalista internacional.

En realidad la inflación no es nueva en la economía mexicana. Durante el período que va de 1940 a 1960, cuando tuvo un gran impulso la industrialización, se vivió la experiencia inflacionaria. Los precios crecieron a un ritmo medio anual de 10.6% durante los años que van de 1940 a 1954 y al 5.3% de 1955 a 1961. 2/

Por esa época el Estado promovió decididamente la industrialización a través de inversiones en infraestructura y en sectores productivos estratégicos, teniendo un papel importante la inversión en el sector agrícola. La inversión pública requirió de un fuerte gasto, a pesar de ello, la política impositiva fue poco utilizada como fuente de financiamiento autónomo. Dado el dinamismo del gasto público, el Estado se financió vía emisión primaria de dinero y recurriendo al endeudamiento interno y externo. Ya desde entonces la política fiscal mostraba sus limitaciones. El gasto público financiado con emisión primaria de dinero constituía un impulso a la inflación.

Otro elemento explicativo de la inflación es el desequilibrio externo que llevó a la devaluación monetaria del peso frente al dólar. Después de la Segunda Guerra Mundial, que de alguna

manera ofrecía protección a la incipiente industria local, los países industrializados nuevamente inundaron el mercado mundial con sus productos, lo que significaba una seria competencia para los productores internos. Por otra parte, la industrialización vía sustitución de importaciones requería a su vez de mayores importaciones con el fin de producir el bien cuya importación había sido sustituida, presentándose serios problemas en la balanza comercial. Tanto el primer factor como el segundo hicieron que el gobierno acentuara la política proteccionista que incluía entre otras cosas, devaluaciones monetarias (el peso fue devaluado en 1948, 1949 y 1954 cuando alcanzó la paridad de 12.50 pesos por dólar que duraría hasta 1976). Las devaluaciones alimentaron también el proceso inflacionario.

En este período la inflación se explica, en resumen, por las devaluaciones y el crecimiento del gasto público sin una política de ingresos adecuada. Sin embargo, a diferencia del posterior período inflacionario de los setenta, la inflación fue acompañada de crecimiento económico. Al mismo tiempo, la inflación fue determinante en el deterioro de los salarios reales que prevaleció durante esos años.

Efectivamente, los salarios reales urbanos recuperaron su nivel de 1940 hasta el año de 1962, o sea 22 años después, encontrando su punto mínimo en 1951. De 1940 a 1954 el crecimiento promedio anual de los salarios fue de -1.0%, mejorando un poco entre 1955 y 1961 cuando alcanzó un crecimiento promedio del 2.7% anual. El período que comprende los años sesenta fue el mejor para el salario real, ya que creció a una tasa de 6.4% entre 1962 y 1970. 3/

Cuadro 4

Evolución del salario real urbano, 1940-1970

Año	Indice de salario real urbano	Año	Indice de salario real urbano	Año	Indice de salario real urbano
1940	100.0	1950	65.0	1960	89.2
1941	95.4	1951	50.4	1961	86.2
1942	87.8	1952	73.6	1962	108.3
1943	65.8	1953	78.6	1963	108.7
1944	57.3	1954	86.8	1964	133.7
1945	51.2	1955	73.5	1965	131.5
1946	56.4	1956	80.7	1966	148.0
1947	55.4	1957	76.7	1967	144.3
1948	66.8	1958	77.9	1968	161.5
1949	63.7	1959	75.3	1969	159.2
				1970	177.4

Fuente: Cordera Campos, Rolando y Ruiz Durán, Clemente, "Esquema de periodización del desarrollo capitalista en México. Notas", Investigación Económica, núm. 153, julio-septiembre de 1980, p. 50.

En el campo, la contrarreforma agraria, al detener el reparto de tierras, intensificó la proletarización de campesinos. El crecimiento en el número de jornaleros por encima de las oportunidades de empleo constituyó una presión fuerte sobre el nivel de los salarios reales del campo. En general, la distribución regresiva del ingreso fue uno de los rasgos distintivos del período 1940-1960.

Lo nuevo del proceso inflacionario en los setenta es su persistencia y constante crecimiento a pesar de la crisis económica. Como ya dijimos, anteriormente la inflación tuvo lugar en medio de crecimiento económico, pero en los setenta la tendencia fue a que cuando el PIB decreció bruscamente, se presentaron

más altas las variaciones porcentuales del índice nacional de precios al consumidor.

Cuadro 5
Variaciones anuales del PIB y del INPC

Año	PIB	INPC
1971	4.2	5.3
1972	8.4	5.0
1973	8.4	12.0
1974	6.1	23.8
1975	5.6	15.2
1976	4.2	15.8
1977	3.4	28.9
1978	8.1	17.5
1979	9.2	18.2
1980	8.3	26.3

Fuente: S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.
Banco de México, S.A., Informe Anual.

Las causas de la inflación en concreto pueden ser muchas. En particular en nuestro país tenemos la estructura oligopólica dominante en la economía; la crisis del sector agrícola; los "cuellos de botella", en especial la escasa integración horizontal de la estructura productiva; la política económica gubernamental y la inflación internacional.

Sin embargo, creemos que en el fondo de la cuestión inflacionaria, se encuentra la necesidad que en un momento dado tiene el capitalismo de aumentar las ganancias vía reducción del salario real. En este sentido, la inflación se constituye en una contratendencia más de la tendencia descendente de la tasa de ganancia. Se ha observado que en los últimos años cuando hay períodos de crisis económica y, en consecuencia, disminuye el

ritmo de la inversión y se hace más difícil aumentar la productividad del trabajo, los capitalistas recurren al aumento de precios para lograr altas ganancias. Así, se inicia un proceso en el cual los precios de los bienes salario suben más aprisa que los salarios nominales y, por lo tanto, descienden los salarios reales. De esta manera la clase capitalista usa el fondo de consumo de los asalariados para ampliar el fondo de acumulación. 4/

Cuando los monopolios pasan a ser dominantes, tienen un mayor poder para fijar los precios de las mercancías y para manipularlos según su conveniencia. El fenómeno inflacionario es en estas condiciones, un recurso relativamente fácil al que acuden los monopolios para aumentar las ganancias. Incluso cuando los salarios reales pudieran crecer a pesar de la inflación, los salarios relativos tenderían a bajar debido al aumento de la tasa de explotación.

La inflación derivada de la estructura monopólica de la economía se ha vuelto especialmente significativa a partir de los setenta. Contrastando con la tendencia a la baja de los salarios reales, las ganancias, tanto de comerciantes como de industriales y banqueros, han subido continuamente beneficiadas por el alto índice inflacionario y, al mismo tiempo, se han constituido en una de sus causas fundamentales.

En este período, cuando el desempleo, la inflación y la quiebra de pequeñas y medianas empresas han sido una constante de la economía, "...grupos industriales han obtenido ganancias desproporcionadas y consolidado su posición oligopólica en el mercado nacional." 5/ En efecto, en los setenta tiene lugar un

intenso proceso de concentración y centralización del capital, cuya manifestación más palpable es el surgimiento de grandes grupos de industriales, banqueros y operando conjuntamente (lo que sería el capital financiero). Sobre este punto volveremos más adelante.

Una muestra de cómo influye la estructura monopólica en el elevamiento de los precios es que el índice de precios de los artículos de consumo ha crecido más aceleradamente que el de los artículos de producción, lo cual significa que aun manteniendo bajos los costos de producción, la inflación no necesariamente cede. Esto es válido particularmente para la segunda mitad de los setenta.

Cuadro 6

Variaciones porcentuales en precios y costos

Año	Precios al consumidor	Costos directos de producción <u>a/</u> rezagados	Costos salariales
1972	5.0	6.6	7.2
1973	12.0	11.6	8.1
1974	23.8	23.1	29.5
1975	15.2	16.3	15.4
1976	15.8	23.3	29.3
1977	28.9	26.8	20.0
1978	17.5	14.6	7.9
1979	18.2	12.5	11.6
1980	26.3	19.5	23.8

a/ Promedio ponderado de los costos, rezagados en un trimestre, de la mano de obra, alimentos, materias primas y combustible y energía.

Fuente: CIDE, Economía Mexicana, núm. 3, 1981, p. 14.

Como se ve, de 1977 a 1980 los costos directos de produc-

ción y los costos salariales se mantienen por abajo del crecimiento de los precios al consumidor. En estos años, "...el principal impulso de la aceleración inflacionaria ha provenido del aumento de los márgenes brutos de utilidad." 6/ La política antinflacionaria del gobierno apuntó esencialmente a la contención de los costos. Para ello se impusieron topes salariales y no se elevaron los precios de productos y servicios proporcionados por el Estado. La inutilidad de dicha política consistió en que, debido a la estructura oligopólica, una reducción en los costos más que servir para bajar los precios, sirvió para aumentar los márgenes de ganancia.

Los monopolios en consecuencia, han tendido a aumentar sus ganancias vía aumento de precios y no por la expansión de la capacidad productiva:

Así, la utilidad por unidad de mercancía vendida aumenta reflejando, por un lado, la persistente actitud de los empresarios de maximizar sus ganancias por la vía de los aumentos en los precios y no por la vía de la expansión de la capacidad productiva y, por el otro, un creciente grado de explotación de la fuerza de trabajo. 7/

Al ser mayor el crecimiento de las utilidades con respecto al de los salarios, podemos concluir que no son estos últimos los causantes de la inflación, sino más bien han sido las ganancias las que han presionado al alza los precios.

Aquí cabe señalar que en un estudio realizado por José de Jesús Martínez y Eduardo Jacobs 8/ se pone en evidencia que, para el sector manufacturero y durante el período 1970-1975, de ninguna manera se puede descartar la competencia monopolística a través de los precios 9/. Lo cual no significa, por otra parte, que los precios de los bienes producidos en las ramas monopoli-

zadas bajen en términos nominales, pues en el marco del proceso inflacionario basta con que los precios de esos bienes presenten un ritmo de crecimiento inferior al promedio. Después de analizar el comportamiento de los precios en las ramas que presentan una mayor concentración, Martínez y Jacobs concluyen:

Los resultados obtenidos permiten establecer que la competencia en precios aún sigue vigente (a pesar de que los precios absolutos no caen), a través de la diferenciación del ritmo de crecimiento intersectorial de los mismos. Esto es posible por la existencia de marcadas diferencias en la competitividad entre sectores más o menos concentrados de la industria manufacturera, así como porque no se presentan aún estructuras de mercado más estables y maduras, con una clara definición de las participaciones de mercado de las empresas. 10/

La evolución de la producción agrícola ha sido otro elemento explicativo de la inflación. Después de haberse constituido en un soporte del desarrollo industrial de la posguerra, el sector agrícola dio muestras de agotamiento a partir de los sesenta, más específicamente de la segunda mitad. Al bajar la producción agrícola, no se cumplió adecuadamente con los objetivos de proporcionar alimentos y materias primas baratos para la población y la industria respectivamente.

En particular los alimentos, que constituyen una parte importante en la canasta de bienes salario del consumo obrero; se encarecieron y al hacerlo, subió el valor de la fuerza de trabajo. Es muy significativo el hecho de que la crisis agrícola se ha resentido con particular dureza en las áreas temporaleras, cuya producción se destina esencialmente a la producción de alimentos básicos como maíz, trigo y frijol. Mientras tanto, la producción agrícola capitalista ha preferido los cultivos más rentables

(oleaginosas y forrajes).

De tal manera, en el período de crisis se ha venido dando:

...el deterioro de la producción de alimentos básicos, el decremento de los cultivos cuyo destino es el mercado externo, y el auge de aquéllos de tipo más bien suntuario, como son las oleaginosas y los forrajes, que constituyen la materia prima básica de las industrias productoras de aceites comestibles y de alimentos balanceados. 11/

Productos, éstos, destinados en lo fundamental al consumo de los sectores con mayores ingresos.

Aunque el hecho de que suba el valor de la fuerza de trabajo porque los alimentos se han encarecido, no significa que automáticamente suba el precio o salario de la misma, no por ello deja de representar un elemento que está presionando continuamente al alza los costos industriales incluidos, por supuesto, los salarios.

Otra presión inflacionaria ha provenido de los cuellos de botella surgidos del crecimiento anárquico del capitalismo y, en especial en nuestro caso, del capitalismo del subdesarrollo. Un fuerte limitante que va más allá de lo coyuntural, pero que se presenta con especial agudeza en ciertos momentos, es la escasa integración vertical y horizontal de la estructura productiva. Cuando la economía está en la fase ascendente del ciclo se topa con dificultades tales como la falta de un sector capaz de proveer, suficientemente, bienes de capital e insumos industriales. Adicionalmente, al aumentar el número de personas ocupadas y en consecuencia el número de personas remuneradas, el sector agrícola no sólo no aumenta la producción de alimentos sino que, como vimos, la ha disminuido.

Así pues, existe lo que podríamos denominar una desarticula

ción al interior del sector industrial y también entre los diferentes sectores de la economía. El proceso de industrialización vía sustitución de importaciones y al abrigo de la protección estatal, fue generando una industria sin bases sólidas que incrementó notablemente su vulnerabilidad. El principal problema lo encontramos en la casi nula existencia del sector productor de bienes de capital e insumos industriales, por lo que cada vez que es sustituida la importación de un bien de consumo final con el objeto de producirlo internamente, es necesario para ello importar más bienes, pero ahora en la forma de bienes de capital e insumos intermedios. Esto constituye lo que algunos llaman la trampa del modelo de sustitución de importaciones.

En la década pasada este problema se agrava en México, pues no sólo se dejan de sustituir importaciones, sino que el proceso empieza a revertirse dando lugar al fenómeno de "desustitución de importaciones", lo cual significa que la participación de las importaciones en la oferta global ha ido subiendo. Particularmente, en el período del auge petrolero, a pesar de la tendencia a una caída en el ritmo de crecimiento de la inversión privada, las importaciones tendieron a aumentar. Por ejemplo, para la industria manufacturera la participación de las importaciones en la oferta global representó el 21.9% en 1970, alcanzando su punto más bajo en 1977 cuando fue de 17.5%, lo cual se explica por la crisis económica que contrajo el nivel de las importaciones. Pero a partir de 1978 se inicia el ascenso en la participación de las importaciones en la oferta global, en este año dicha participación fue de 20%, para 1979 subió al 23.6% y en 1980 llegó al 27.4%.

Pero los problemas de desarticulación productiva no quedan reducidos solamente al sector industrial, también existen entre éste y los demás sectores. De la crisis agrícola ya hemos hablado, sólo diremos que después de haber estado transfiriendo una gran cantidad de excedente -a costa del empobrecimiento de pequeños campesinos y jornaleros agrícolas- hacia las actividades industriales, sufre un profundo estancamiento. Ello limita seriamente el desarrollo de la economía en su conjunto, debido a que el sector agrícola no cumple adecuadamente con sus funciones de abastecer de materias primas y alimentos baratos a los otros sectores. Asimismo, contrariamente a la tendencia de la balanza comercial agrícola en el pasado, ahora ésta se ha vuelto deficitaria y ya no es fuente de divisas -más bien requiere de ellas- para las importaciones industriales.

El sector terciario por su parte ha dado muestras de ciertas rigideces. Está el ejemplo de los transportes, cuya inoperancia se puso de manifiesto durante el auge petrolero, cuando debido al alto crecimiento registrado por la economía y a la gran cantidad de mercancías que fueron importadas, el transporte fue insuficiente para movilizar la masa de productos generados por el aparato productivo y por las importaciones, siendo causa de un elevamiento en el costo de circulación. También se presentaron problemas de almacenamiento y comercialización que hicieron aumentar los costos de circulación de las mercancías, sin contar con el desperdicio de productos que no pueden conservarse en buen estado ya sea por la falta de bodegas adecuadas o por la lentitud de los sistemas de transporte y comercialización. Cabe señalar que estas deficiencias han sido aprovechadas

para establecer oligopolios de transporte y comercialización.

Siguiendo con las causas de la inflación, la política económica del gobierno también ha coadyuvado al aumento del índice inflacionario. Por una parte, la política de precios, en términos generales, ha cedido a las presiones empresariales para liberar y autorizar alzas de precios a los productos bajo control, que aunado a la estructura monopólica, significa un fuerte impulso a la inflación. Por otra parte, como resultado de la misma inflación y de la política libre cambista, el gobierno se ha visto en la necesidad de aumentar las tasas de interés, encareciendo el precio del dinero y, por lo tanto, elevando los costos. Además, al elevar las tasas de interés de alguna manera se está desalentando la inversión.

En menor medida, la inflación ha sido alimentada por la propia inflación a nivel internacional que se transmite a través de las importaciones. Sin embargo, la inflación nacional supera por mucho a la de los países industrializados, fundamentalmente la de Estados Unidos, país que como se sabe, es con el que se da el mayor intercambio comercial de nuestro país.

En conjunto tenemos que ante la crisis por la que ha venido atravesando la economía mexicana en los setenta, los capitalistas han incrementado sus ganancias subiendo precios más allá de lo que supuestamente correspondería, teniendo en cuenta el nivel inflacionario alcanzado por los costos de producción. La escasa integración del aparato productivo, incluida la profunda crisis agrícola, aparte de alentar el proceso inflacionario, es causa de crecientes importaciones. Estas, además de transmitir la inflación internacional, han presionado a la balanza comercial que muestra déficits considerables. Inflación y déficit

de la balanza comercial han llevado a la devaluación del peso, alimentando de nuevo la inflación y generando un círculo vicioso. Ante las expectativas devaluatorias y las más atractivas tasas de interés en el extranjero, ha aumentado bastante la fuga de capitales. Para tratar de contener la fuga de capitales se ha recurrido al elevamiento de las tasas de interés internas, encareciendo así el costo del dinero constituyéndose en una presión inflacionaria más.

De todos estos movimientos las ganancias resultaron beneficiadas pues crecieron a mayor velocidad que los salarios, sobre todo en la segunda mitad de la década que estamos estudiando. Efectivamente, si vemos el comportamiento de las remuneraciones a asalariados 12/ y el del excedente bruto de explotación 13/ a lo largo del decenio pasado, se pone de manifiesto que a partir de 1977 el excedente bruto de explotación crece más rápidamente que las remuneraciones a asalariados.

De 1976 a 1980 las remuneraciones a asalariados tuvieron una tasa de crecimiento media anual del 5.4% en tanto que el excedente bruto de explotación creció al 7.9% anual. Las cifras correspondientes al período 1970-1975 fueron de 8.4% y 5.2% respectivamente. En la industria manufacturera la tendencia descrita es aún más marcada, las remuneraciones a asalariados pasaron de crecer al 7.0% en promedio anual, al 3.3% en los períodos 1970-1975 y 1976-1980 respectivamente, mientras que el excedente bruto de explotación creció al 5.1% en promedio anual de 1970 a 1975 y al 11.7% de 1976 a 1980.

Por lo que respecta a la participación de las remuneraciones a asalariados en el Producto Interno Bruto, ha tenido lugar

Cuadro 7

Variación anual de las remuneraciones a asalariados
y del excedente bruto de explotación
(%)

Año	Total		Industria manufacturera	
	Rem.a asal.	E.b.de e.	Rem.a asal.	E.b.de e.
1970	-	-	-	-
1971	4.2	4.9	4.8	3.1
1972	14.3	5.2	9.2	7.8
1973	6.1	10.7	6.1	13.4
1974	7.8	5.1	7.7	3.0
1975	10.0	0.4	7.5	-1.2
1976	13.8	0.4	11.6	-0.9
1977	1.0	4.8	-1.1	12.3
1978	4.8	10.0	3.4	11.3
1979	10.6	7.7	8.2	12.2
1980	5.5	9.2	3.1	11.1
1970-1980	7.7	5.8	6.0	7.1
1970-1975	8.4	5.2	7.0	5.1
1976-1980	5.4	7.9	3.3	11.7

Nota: Las remuneraciones a asalariados fueron deflactadas con el índice nacional de precios al consumidor y el excedente bruto de explotación fue deflactado con el índice de precios implícito del PIB. Para ambos datos el año base es 1970.

Fuente: S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

una mejoría en esa participación si se toman en cuenta los años de 1970 y 1980, el primer año el porcentaje de participación fue del 35.7% y en el segundo año del 39.6%. No obstante, en la industria manufacturera la participación del salario en el PIB más bien ha tendido a decrecer, en 1970 fue del 37.3% y para 1980 bajó hasta el 33.5%. Lo cual significa, y adelantando una conclusión que veremos con más detalle después, que en la industria manufacturera ha tenido lugar el deterioro tanto de los salarios reales como de los relativos.

Pero, ¿cómo explicar el hecho de que a pesar del descenso de los salarios reales, a nivel de la economía en su conjunto haya aumentado la participación de los salarios en el valor agregado? Pensamos que la explicación podría estar en el crecimiento del número de asalariados, es decir, disminuye el salario real ganado por cada trabajador; sin embargo, la masa salarial aumenta al incrementarse la cantidad de trabajadores empleados hasta una magnitud tal que contrarresta la baja del salario. En apoyo a esta afirmación está el hecho de que el crecimiento promedio anual del personal ocupado fue de 3.5% en los años que van de 1970 a 1975 y de 4.9% de 1976 a 1980.

Otra cuestión interesante es que la participación de las remuneraciones a asalariados en el PIB alcanza su punto más alto en 1976, o sea en el año más crítico del decenio. Del otro lado, el excedente bruto de explotación registra ese mismo año su punto más bajo. Esto se debe, creemos, a que en períodos de crisis las ganancias, en términos generales, también suelen bajar y algunas veces aun más que la masa salarial, hablando en términos relativos y para el punto más álgido de las crisis.

Cuadro 8

Participación de las remuneraciones a asalariados y del
excedente bruto de explotación en el PIB
(%)

Año	Total		Industria manufacturera	
	Rem.a asal.	E.b. de e.	Rem.a asal	E.b. de e.
1970	35.7	54.1	37.3	45.8
1971	35.7	54.5	37.7	45.5
1972	37.6	52.8	37.4	44.7
1973	36.8	54.0	35.9	45.8
1974	37.4	53.4	36.4	44.4
1975	38.9	50.8	37.3	41.8
1976	42.5	48.9	39.6	39.4
1977	41.5	49.6	37.8	42.8
1978	40.2	50.4	35.7	43.5
1979	40.7	49.7	34.8	44.0
1980	39.6	50.1	33.5	45.6

Nota: Las remuneraciones a asalariados fueron deflactadas con el índice nacional de precios al consumidor, el excedente bruto de explotación fue deflactado con el índice de precios implícito del PIB. Para todos los datos el año base es 1970.

Fuente: S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Una cosa es clara, quienes salieron beneficiados del auge petrolero no fueron los trabajadores. Las ganancias obtenidas durante ese período por la burguesía fueron muy altas. Por ejemplo, Carlos Tello refiriéndose al grupo de 42 empresas que cotizan sus acciones en la Bolsa de Valores, nos dice que para este grupo:

...los años de estancamiento inflacionario y recuperación con inflación han sido buenos. En tanto que las ventas pasan de 66 mil millones de pesos en 1976 a 119 mil en 1978 (un crecimiento de 80%), las utilidades pasan de 2.1 miles de millones a 7.5 miles de millones de pesos, o sea, un incremento de tres veces y media. 14/

Los sectores rentistas y financieros vieron acrecentar notablemente sus ganancias. Una muestra de ello es que en 1980 hubo un:

...sustancial incremento del volumen de ingresos que percibieron los rentistas y el sector financiero en general. Según informaciones disponibles, la masa salarial se elevó al rededor de 3% en ese año mientras que el volumen total de pagos a los tenedores de valores de renta fija creció en 40%, ambos medidos en términos reales. Por su parte, el rendimiento sobre el capital de los principales bancos privados llegó a más del 40%. Claramente, esta última cifra es una subestimación, ya que está basada en los estados contables de las empresas bancarias que, como ocurre en todos los países, tienden a esconder utilidades en tiempos de prosperidad. 15/

Los salarios reales no corrieron con la misma suerte, ya vimos que la participación de los salarios en el producto tendió a decrecer en la industria manufacturera. Pero también los salarios medios anuales reales de la manufactura bajaron, ya que de crecer al 3.9% promedio anual durante los años que van de 1970 a 1975, pasaron a tener tasas de crecimiento negativas, siendo de -0.9% promedio anual de 1976 a 1980. El salario mínimo

Cuadro 9

Salario medio anual total
(En pesos por persona ocupada)

Año	Pesos corrientes	Pesos constantes ^{a/} (1970=100)	Variación anual ^{b/} (%)	Indice ^{b/}
1970	12 319	12 319.0	-	100.00
1971	13 052	12 395.1	0.62	100.62
1972	15 222	13 775.6	11.14	111.82
1973	17 164	13 864.3	0.64	112.54
1974	22 567	14 730.4	6.25	119.57
1975	27 383	15 514.4	5.32	125.94
1976	35 499	17 375.9	12.00	141.05
1977	44 260	16 797.0	-3.33	136.35
1978	52 516	16 962.5	0.99	137.69
1979	65 463	17 891.0	5.47	145.23
1980	82 052	17 752.5	-0.77	144.11
1970-1980				3.7%
1970-1975				4.7%
1976-1980				0.5%

^{a/} Deflactado con el índice nacional de precios al consumidor, base 1970=100.

^{b/} Datos en términos reales.

Fuente: S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 10

Salario medio anual de la industria manufacturera

Año	Pesos corrientes	Pesos constantes (1970=100)	a/ Variación anual (%)	b/ Indice
1970	22 758	22 758.0		100.00
1971	24 455	23 224.1	2.05	102.05
1972	27 111	24 534.8	5.64	107.81
1973	30 646	24 754.4	0.90	108.77
1974	39 400	25 718.0	3.89	113.01
1975	48 635	27 555.2	7.14	121.08
1976	61 476	30 091.0	9.20	132.22
1977	78 196	29 675.9	-1.38	130.40
1978	91 437	29 533.9	-0.48	129.77
1979	108 729	29 715.5	0.61	130.57
1980	134 173	29 029.2	-2.31	127.56
1970-1980				2.5%
1970-1975				3.9%
1976-1980				-0.9%

a/ Deflactado con el índice nacional de precios al consumidor, base 1970=100.

b/ Datos en términos reales.

Fuente: S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

real se vio aún más perjudicado. Para los mismos períodos las tasas medias de crecimiento anual del salario mínimo general en términos reales, fueron de 2.1% y -4.4% respectivamente. El salario mínimo real del campo, por su parte, no presenta tasas de crecimiento tan bajas, de 1970 a 1975 creció al 2.2% anual y de 1976 a 1980 al -1.5% anual. Pero esto se explica cuando se ve el salario mínimo en términos monetarios, porque el salario mínimo del campo arranca de un nivel más bajo que el salario mínimo general y tienden ambos a alcanzar el mismo nivel, lo cual sucede de hecho en 1981 cuando los dos salarios son fijados en 178.9 pesos.

Si ya de por sí la distribución del ingreso en nuestro país no se caracteriza por ser equitativa, con la inflación, el deterioro de los salarios y el elevamiento de las ganancias, debemos concluir que durante los setenta se agudizó aún más la inequitativa distribución de la riqueza que ha caracterizado al proceso de industrialización sustitutiva.

Cuadro 11

Salario mínimo real
(1970=100)

Año	Salario real ^{a/}		Índice salario real	
	General	Campo	General	Campo
1970	26.99	23.48	100.0	100.0
1971	25.63	22.30	95.0	95.0
1972	28.90	25.10	107.1	107.0
1973	28.12	24.42	104.2	104.0
1974	31.46	27.38	116.6	116.6
1975	30.01	26.12	111.2	111.2
1976	35.34	30.86	130.9	131.4
1977	33.23	28.99	123.1	123.5
1978	32.10	28.59	118.9	121.8
1979	31.71	29.19	117.5	124.3
1980	29.56	29.03	109.5	123.6
1970-1980	0.9%	2.1%		
1970-1975	2.1%	2.2%		
1976-1980	-4.4%	-1.5%		

^{a/} Deflactado con el índice nacional de precios al consumidor, base 1970=100.

Fuente: José López Portillo, Sexto Informe de Gobierno, 1982.
Banco de México, S.A., Precios.

3.2.2 Estructura de la distribución del ingreso

Sabido es que el proceso de industrialización en nuestro país ha sido acompañado por una inequitativa distribución del ingreso, y que además ésta ha empeorado con el paso del tiempo. Es necesario aclarar que la información existente sobre distribución del ingreso presenta algunos problemas de comparabilidad y confiabilidad. De acuerdo con Eugenio Rovzar en un artículo suyo aparecido en el número 3 de la revista *Economía Mexicana* que edita el CIDE, los problemas de confiabilidad se refieren a la amplitud de cobertura de la encuesta y a la "bondad" de las muestras utilizadas. En tanto que los problemas de comparabilidad se refieren fundamentalmente al tipo de receptor de ingreso que fue encuestado (individuo, familia u hogar), al tipo de ingreso solicitado en las encuestas (puede ser ingreso monetario, ingreso monetario más ingresos imputados, ingresos antes de impuestos e ingreso disponible) y, por último, al número de clasificaciones de ingreso encuestadas. Con base en estas observaciones, se ha llegado a la conclusión de que es posible comparar la encuesta de 1958 con la de 1970 y la de 1963 con la de 1968.

Aun con las limitaciones de la información estadística ya señaladas, se puede apreciar claramente cómo de 1958 a 1970 la distribución del ingreso se vuelve más inequitativa. En ese lapso el 10% de las familias más pobres disminuyó notablemente su participación relativa en el ingreso total, pasando de absorber el 2.32% del ingreso a solamente el 1.42% deteriorándose su posición todavía más en 1977 cuando recibieron el 1.08% del ingreso. Lo contrario sucedió con el 10% de las familias más ricas,

las cuales vieron mejorar su posición de 1958 a 1970 años en los que se apropiaron del 35.70% y del 39.21% del ingreso respectivamente, aunque según la información de 1977 disponían del 37.99% del ingreso.

Los perceptores de menores ingresos se encuentran en su gran mayoría en las zonas rurales, lo cual significa que ha sido precisamente en el campo el lugar donde la pobreza se ha agudizado. En el estudio de Rovzar ya señalado, se pone de manifiesto la forma en que los dos deciles más pobres han sido integrados cada vez en mayor medida por familias rurales, en tanto que las familias urbanas de bajos ingresos han tendido a moverse hacia los deciles medios. Para explicar esta tendencia Rovzar divide a las familias rurales y urbanas en deciles, de la misma forma en que suele hacerse para el total nacional y luego coteja ambos grupos a fin de observar cómo se distribuyen los deciles rurales al interior de los deciles totales. De lo cual se pone en claro que los dos deciles totales más pobres están siendo integrados en su mayoría por familias rurales. Así, mientras en 1958 los deciles totales I y II contenían a los deciles rurales I, II y parte del III, para 1977 la situación se modificó drásticamente puesto que los deciles rurales del I al V formaban ya parte de los deciles totales más pobres.

Para dar una idea de la situación de pobreza en que se encuentran estas familias diremos que según los datos obtenidos en 1977, el 14.47% de los hogares -o sea el decil I y cerca de la mitad del II- apenas alcanzaban el ingreso equivalente a medio salario mínimo o menos y el 32.30% de los hogares -deciles I, II, III y parte del IV- percibían el equivalente a un sala-

rio mínimo o menos. Las fuentes de ingresos de los hogares que obtienen hasta medio salario mínimo o menos son diversas, siendo similar la proporción proveniente de las remuneraciones al trabajo (42.37% en 1977) y la proveniente de la renta empresarial (44.66% en 1977). 16/

Los dos deciles más pobres están compuestos por jornaleros agrícolas, campesinos pequeños, trabajadores por cuenta propia y algunos trabajadores ubicados en el sector servicios. Todas estas ocupaciones se caracterizan por tener una baja productividad, además del bajo nivel de remuneración ya señalado. Una particularidad más de estos estratos es su ubicación regional, tendiendo a localizarse mayoritariamente en municipios con un número de habitantes menor a cien mil. El 92.01% de los hogares que perciben medio salario mínimo o menos se ubica en municipios de cien mil habitantes o menos. El 81.80% de los hogares cuyos ingresos están entre medio salario y un salario mínimo, se localizan también en municipios de cien mil habitantes o menos. Para las familias más pobres la migración es una forma de acrecentar un poco sus exiguos ingresos, se trata en consecuencia, de una mano de obra con alta movilidad. Por ejemplo, hay jornaleros agrícolas que viajan durante todo el año parando donde haya trabajo, en tanto que sus familias permanecen en sus lugares de origen. Pero no sólo eso, la movilidad de la mano de obra es uno de los elementos que ayudan a mantener bajo el nivel general de salarios.

Por lo que respecta al porcentaje de participación de los tres deciles más pobres en el ingreso total, que como vimos están integrados en su mayoría por familias rurales, se tiene que

entre los tres captaban un 9.59% del ingreso en 1958, bajando a 7.25% en 1970 y hasta el 6.52% según los datos de la encuesta de 1977.

Los deciles medios se integran mayoritariamente por familias urbanas y por las familias rurales de más altos ingresos. La participación de los deciles IV al VII en el ingreso total ha permanecido más o menos constante. En 1958 recibieron el 26.78% del ingreso total, en 1970 el 26.48% y en 1977 el 26.41%. Las fuentes de ingreso para las familias de los deciles medios son menos diversificadas, siendo las remuneraciones al trabajo la principal fuente de ingresos. Queda claro que en nuestro trabajo no nos estamos ocupando del sector más pobre de la población, sino de un grupo de trabajadores que conforma en su mayoría a los deciles medios y que tiene ingresos iguales o superiores al salario mínimo. Con base en la información de 1977, el 73.06% de los hogares, es decir un poco más del decil VII, recibían ingresos equivalentes a tres veces el salario mínimo o menos. Eso significa que los deciles medios, del IV al VII, perciben aproximadamente entre uno y tres veces el salario mínimo.

Los tres últimos deciles (VIII, IX y X) absorben en conjunto más de la mitad de los ingresos monetarios totales. En 1958 estos deciles obtenían el 63.63% de los ingresos totales, subiendo hasta el 66.26% en 1970 y mejorando su posición todavía más en 1977 cuando llegó al 67.06%. De tal manera, la brecha entre las familias más pobres y las familias más ricas ha ido aumentando:

La brecha entre las familias ricas y pobres se ha ensanchado: en 1958 el 5% más rico tenía un ingreso 22 veces mayor

Cuadro 12

Distribución del ingreso en México por deciles
(Porcentajes)

Deciles ^{1/}	1958	1963	1968 ^{2/}	1970	1977 ^{3/}
I.	2.32	1.69	1.21	1.42	1.08
II.	3.21	1.97	2.21	2.34	2.21
III.	4.06	3.42	3.04	3.49	3.23
IV.	4.98	3.42	4.23	4.54	4.42
V.	6.02	5.14	5.07	5.46	5.73
VI.	7.49	6.08	6.46	8.24	7.15
VII.	8.29	7.85	8.28	8.24	9.11
VIII.	10.73	12.38	11.39	10.44	11.98
IX.	17.20	16.45	16.06	16.61	17.09
X.a	10.24	13.04	14.90	11.52	12.54
X.b	25.46	28.56	27.15	27.69	25.45
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

^{1/} Número de familias en cada decil: 1958: 640 538; 1963: 732 964; 1968: 827 765; 1970: 839 175; 1977: 1 100 000.

^{2/} Datos de la revisión de la Encuesta del Banco de México realizada por la Secretaría de la Presidencia.

^{3/} Secretaría de Programación y Presupuesto, Coordinación General del Sistema Nacional de Información, Encuesta Nacional de Gastos de las Familias, México, 1979.

Fuente: Hernández Laos, E. y Córdova Chávez, J., "Estructura de la distribución del ingreso en México". Comercio Exterior, vol. 29, núm. 5, México, mayo de 1979, p. 507.

Cuadro 13

Ingreso corriente monetario semestral (%)
(1977)

Estratos ^{a/}	Hogares	Porcentaje acumulado	Ingreso	Porcentaje acumulado
0.00-.50	14.47	14.47	1.65	1.65
0.51-1	17.83	32.30	5.24	6.89
1.01-1.50	13.09	45.39	6.39	13.28
1.51-2	12.50	57.89	8.56	21.84
2.01-3	15.17	73.06	14.65	36.49
3.01-4	9.45	82.51	12.87	49.36
4.01-5	5.28	87.79	9.33	58.69
5.01-6	3.63	91.42	7.84	66.53
Más de 6	8.57	100.00	33.46	100.00
Nacional	100.00	100.00	100.00	100.00

a/ Clasificados por la proporción que representa el ingreso familiar del salario mínimo.

Fuente: Hernández Laos, E. y Córdova Chávez, J., "Estructura de la distribución del ingreso en México", Comercio Exterior, vol. 29, núm. 5, México, mayo de 1979, p. 516.

que el 10% de las familias más pobres; en 1970 esta relación llegó a 39 veces. Incluso en el período 1968-1977, en que la distribución global parece mejorar, la brecha siguió aumentando: de 44 veces pasa a 47, es decir el 5% de las familias más ricas tiene un ingreso promedio de cerca de 50 veces el recibido por el 10% más pobre. 17/

En los deciles más altos las fuentes del ingreso se encuentran más diversificadas teniendo un mayor peso, además de las remuneraciones al trabajo, los ingresos provenientes de la renta empresarial y la renta de la propiedad.

A nivel regional, los deciles de mayores ingresos se concentran en las áreas metropolitanas. Tan sólo en éstas se localiza

ban en 1977 el 26.67% de los hogares que en conjunto percibían el 44.58% del ingreso total. Por otra parte, los municipios de 10 000 habitantes o menos contaban con el 12.46% de los hogares, los cuales participaban en el ingreso total con apenas el 5.31%. La Ciudad de México como el área metropolitana más importante del país contaba con el 20.81% de los hogares siendo su participación en el ingreso total del orden de 35.22%.

Al ser la remuneración al trabajo la fuente principal del ingreso en la mayoría de los deciles, la política salarial afecta directamente la distribución del ingreso en el corto plazo:

...puesto que las relaciones salariales se dan en todos los estratos, la política salarial es uno de los mecanismos más inmediatos para afectar la distribución del ingreso. Un incremento, en términos reales, de las remuneraciones al trabajo en los bajos estratos de ingreso, comparado con aumentos relativos menores de las mismas remuneraciones en los altos estratos, mejorará directamente la distribución del ingreso. En la medida en que los sueldos y prestaciones de los altos estratos de ingreso se defiendan del incremento de precios y se mantengan barreras salariales que afectan los bajos ingresos en épocas de inflación, la distribución empeorará rápida y directamente. 18/

Esto es importante porque a partir de la segunda mitad de la década pasada, la política salarial será usada como un instrumento esencial para encontrar salidas a la crisis. La imposición de topes salariales que afectan en lo fundamental al salario mínimo ha operado sin duda, redistribuyendo inequitativamente el ingreso. Hay evidencias de que la contención salarial ha operado con mayor fuerza sobre el salario mínimo mientras que el salario medio continuó creciendo, con lo cual se ha ensanchado la brecha existente entre el salario mínimo y el salario me-

dio perjudicando a los perceptores de menores ingresos. De aquí, y aun sin contar con los datos estadísticos actuales sobre distribución del ingreso, es factible pensar que se dio un deterioro todavía mayor de los deciles de menores ingresos. A ello hay que añadir el comportamiento dinámico de las ganancias durante el período estudiado, particularmente en la segunda mitad de los setenta con la agudización del proceso inflacionario. Y si como vimos la renta empresarial es una importante fuente de ingresos de los deciles más altos, también puede pensarse que éstos han visto mejorar su posición.

Pero la tendencia a la polarización de los ingresos tampoco es un fenómeno reciente. En efecto, la reducción de la participación en el ingreso de los deciles más pobres y en contraparte, el aumento de la participación de las familias de mayores ingresos, de acuerdo con los datos disponibles, toma más fuerza en la década de los sesentas, es decir, durante el desarrollo estabilizador. Hay deterioro de los ingresos rurales con respecto a los ingresos urbanos, y al interior de cada uno de ellos, hay deterioro de los deciles más pobres. Los seis deciles rurales de menores ingresos disminuyen su participación, en tanto que los deciles restantes la aumentan. En los deciles urbanos también se observa la tendencia a la polarización de los ingresos, ya que los tres deciles urbanos de menores ingresos disminuyen su participación, lo cual se asocia a las condiciones de empleo y productividad prevalecientes en algunas partes del sector servicios y en establecimientos industriales pequeños. Los deciles medios urbanos mostraron una tendencia a la homogeneización, resultado a su vez, de la tendencia a la reducción de las diferencias entre los ingresos urbanos medios y medios-altos. El 20%

de las familias urbanas más ricas vieron aumentar su participación en el ingreso urbano total de 1958 a 1970, en el primer año dicha participación fue de 49.01% y en el segundo de 54.15%, para 1977 la participación de estos estratos desciende en poco más de dos puntos al ser de 52.38%.

Así pues, el proceso de industrialización sustitutiva generó una estructura económica profundamente desigual y dominada por los monopolios, con todas las distorsiones que sobre la distribución del ingreso esto significa. Pero además, al haberse sustituido primordialmente bienes de consumo duradero cuyo principal mercado está constituido por los sectores de mayores ingresos, se da una situación en la que la estructura de la distribución del ingreso y la estructura industrial se refuerzan mutuamente. Es decir, al concentrarse el ingreso los monopolios se vuelven más fuertes porque el consumo dispendioso de los sectores de mayores ingresos sirve para evitar, al máximo posible, los problemas de realización de los bienes de consumo duradero y de lujo. Al mismo tiempo la creciente monopolización de la economía fortalecida, entre otras cosas, por la estructura de la distribución del ingreso, acentúa los desequilibrios propiciando la concentración de los ingresos en los sectores más monopolizados.

Asimismo, la modernización de la industria y el consiguiente aumento de la productividad y del grado de monopolio, ha permitido el surgimiento de profesionistas y empleados de altas remuneraciones agravando la polarización de los ingresos entre la clase obrera.

Se ha considerado a la educación, por otra parte, como una

de las variables que están más correlacionadas con el nivel de ingresos. Pero algunos autores sostienen que la capilaridad social, o sea, el paso de estratos de menores ingresos a los de más altos ingresos, se ha vuelto cada vez más difícil. La posibilidad de prosperar por cuenta propia encuentra muchos obstáculos, tales como la competencia con fuertes sectores monopólicos y la magnitud de la inversión necesaria para iniciar un negocio rentable. Por el lado de la aspiración a mejorar el nivel de vida a través de la educación tampoco son muy alentadoras las perspectivas, debido a que la burguesía ha tendido a preparar sus propios cuadros en universidades particulares a las que difícilmente tienen acceso las personas de escasos recursos.

El proceso de distribución regresiva del ingreso ha sido reforzado por la política fiscal del gobierno. Tradicionalmente, la política fiscal ha favorecido al capital desde que empezó la industrialización. Por otro lado, se considera que la carga fiscal en nuestro país es, en general, baja si se la compara con la de otros países.

Con el objeto de estimular la inversión privada, el gobierno ha dado trato preferencial a los capitalistas aun a costa del deterioro, cada vez mayor, de las finanzas públicas. Por una parte, la política de gasto ha tendido a fomentar la inversión capitalista tanto en el campo como en la ciudad. Por la otra, la política de captación no ha correspondido a la agresiva política de gasto, debido a lo cual, el déficit del sector público se ha financiado recurriendo cada vez más al endeudamiento tanto interno como externo.

Al respecto Francisco Javier Alejo nos dice:

...el que los instrumentos de captación de ingresos se hayan usado intensamente para promover la inversión, subsi-

diando a los propietarios del capital ha dado lugar a que, por un lado, se hagan considerables sacrificios tributarios a los fines de fomentar la formación de capital y a que, por otro, el ingreso tienda a concentrarse en manos de los propietarios del capital en mayor proporción de lo que ocurriría sólo con la operación del mercado. De esta suerte, los objetivos asociados con la redistribución del ingreso se encuentran en un segundo plano en la política fiscal no sólo por el lado del gasto, sino también por el del ingreso. 19/

Aunque la afirmación del autor citado se refiere al período 1940-1970, podemos decir que las tendencias por él señaladas han seguido presentes e incluso se han agravado. En efecto, en una investigación más reciente de Gerardo Aceituno esto queda comprobado. Durante la segunda mitad de la década pasada los ingresos del sector público crecieron bastante debido a las ventas de petróleo, y al mismo tiempo, continuó la tendencia de gravar más al ingreso de los asalariados:

...el aumento en la participación de las transferencias netas directas del sector privado al público, de 1965 en adelante, se fundamenta en el crecimiento de las transferencias desde los asalariados, que sobrecompensan la disminución en la participación de las transferencias de los no asalariados y las empresas... para los asalariados, los impuestos directos aumentan sustancialmente en tanto que otras transferencias se mantienen virtualmente estancadas. En cambio, para los no asalariados y las empresas, los mayores impuestos directos no permiten compensar la virtual desaparición de otras transferencias. 20/

La estructura de la recaudación de ingresos del gobierno actúa finalmente, redistribuyendo el ingreso en favor del capital, que además está en mejor situación para evadir el pago de impuestos. La distribución del ingreso ya de por sí adversa para los asalariados, se ve agravada todavía más después de pagados los

impuestos:

...el proceso de redistribución funcional [del ingreso] se ha visto reforzado por la orientación de la política fiscal ...[ésta] ha aislado a los ingresos del capital de los efectos de la inflación en cuanto amplificadora de la capacidad de captación fiscal. Los ingresos del trabajo, por el contrario, han debido soportar una creciente carga fiscal al pasar a tramos de imposición superiores los sueldos y salarios que están por encima del mínimo legal. 21/

A pesar de que se han hecho algunas modificaciones en el sentido de elevar las tasas impositivas para los estratos de asalariados de mayores ingresos (en 1975) y reducir las de los estratos de menores ingresos (en 1977 y 1978), en épocas inflacionarias los aumentos salariales hacen crecer los ingresos nominales de los trabajadores hacia estratos tributarios con una tasa impositiva mayor. Por lo tanto, sube el monto del impuesto aunque el salario del trabajador se encuentre bajando en términos reales. El salario mínimo está exento de impuestos y los descuentos permitidos por la ley son pocos. Todos los obreros y empleados, independientemente de cuál sea el monto de sus ingresos, tienen derecho a restar la cantidad correspondiente al salario mínimo de sus ingresos gravables. No obstante, existe una fuerte progresividad de la carga tributaria entre los diferentes estratos de asalariados.

En cambio, las disposiciones legales sí han neutralizado los efectos de la inflación sobre la tasa de impuestos directos de los no asalariados y de las empresas. En particular a estas últimas, se les ha permitido deducir de los ingresos acumulables conceptos por amortización de activos fijos intangibles y cargos, depreciación de edificios y construcciones y deprecia-

ción de maquinaria, equipo y bienes muebles.

Aceituno concluye que:

...la carga tributaria no sólo es de reducido nivel, sino además parece mostrarse inequitativamente distribuida. Desde el ángulo de la distribución funcional del ingreso, la tasa impositiva sobre los asalariados ha sido, en la mayor parte de los años considerados, superior a la correspondiente a los no asalariados y las empresas, redistribuyendo ingresos disponibles en favor de éstos y, por ende, reduciendo relativamente más el déficit de los no asalariados y de las empresas que el déficit de los asalariados.

Y líneas más adelante continúa:

...el conjunto de impuestos directos e indirectos pagados por las familias, involucran una carga total relativa menor para los sectores de ingresos medios. 22/

Así pues, la política fiscal prevaleciente ha demostrado ser un elemento que influye bastante en la inequitativa distribución del ingreso al golpear, en términos relativos, con más fuerza los ingresos de los asalariados.

3.3 Estructura salarial de la industria manufacturera

3.3.1 Evolución de la productividad

Cuando las empresas se van haciendo más fuertes y van consolidando su posición en el mercado, tienen mayores posibilidades de incrementar los niveles de productividad. Ello se debe a que las empresas monopólicas tienen más fácil acceso a tecnologías avanzadas que implican mayor productividad; a que el tamaño de planta es por lo general grande y permite la mejor utilización de economías de escala, con lo cual se bajan los costos; también puede decirse que su solvencia económica les permite disponer con mayor facilidad de financiamiento; y por último, a que las empresas grandes usualmente operan con márgenes de capacidad ociosa, de tal manera que cuando la economía pasa por una etapa de auge y aumenta la demanda, estas empresas pueden aumentar la producción sin recurrir a grandes inversiones para ello.

Hay una estrecha relación entre el nivel de productividad y el grado de concentración. Los sectores altamente concentrados están en mejores condiciones de obtener ganancias monopólicas, lo cual influye en la productividad, pues ésta se mide a precios de mercado (Producto interno bruto / Personal ocupado). Al no medirse en términos de valor, la productividad se ve distorsionada por las transferencias de valor entre las ramas de producción que propicia la estructura monopólica. Fajnzylber y Martínez Tarragó, al referirse a los desniveles de productividad existentes entre las empresas transnacionales y las empresas nacionales, afirman que "...además [de] los factores estrictamente tecnológicos, la capacidad de obtención de ganancias de tipo monopólico

... constituye un factor determinante en la explicación de la diferencia de productividad." 23/ Aunque los autores dicen lo anterior con respecto a las transnacionales, creemos que esto es válido también con respecto a las grandes empresas nacionales que actúan en sectores altamente concentrados.

Hay otro aspecto que también es necesario aclarar. La productividad tiende a variar según los movimientos del ciclo económico, puesto que los elementos con que se mide ésta así lo hacen. De tal manera, es importante tener en cuenta este rasgo, pues si se están comparando dos años, la fase del ciclo por la cual atravesaron puede distorsionar los resultados finales (lo mismo puede decirse con respecto a las ganancias). No es igual comparar un año en el que se pasó por un auge, con otro en el que se vivió una depresión, que comparar dos años durante los cuales hubo auge. Nosotros tomaremos como años extremos 1970 y 1980, los dos se caracterizan por ser previos a años de crisis. En el caso de 1970 se trató de la crisis de 1971 y en el de 1980 de la que empezó en 1982.

Por el contrario, el grado de concentración es una característica que no presenta grandes cambios, al menos en el corto plazo, con los movimientos del ciclo económico. 24/

Pero volviendo a nuestro tema tenemos que, uno de los efectos del crecimiento de la productividad es la reducción de costos y gastos generales, propiciando, en consecuencia, el aumento de los márgenes de ganancia. Debido a la heterogeneidad de la estrutura industrial mexicana, donde coexisten empresas con márgenes desniveles de productividad y de poder monopólico, entre los propios capitalistas hay diferencias en los márgenes de ga-

nancia, tal y como sucede con respecto a la distribución de los ingresos salariales entre la clase obrera. Aquí cabe señalar que según una investigación realizada por Eduardo Jacobs y Jesús Martínez, la relación existente entre alto grado de monopolio que lleva a una mayor productividad y a un mayor margen de ganancia no necesariamente conduce, al menos en el caso mexicano, a una tasa de ganancia más alta debido a que una productividad creciente requiere de bastante capital fijo, de tal manera que la relación capital-producto neutraliza el crecimiento de la tasa de ganancia, no así el del margen de ganancia:

Así pues, generalmente no parece validarse la tesis de "poder de mercado", ya que las empresas no tienen una discreción para administrar los precios de tal manera que puedan establecer márgenes brutos de ganancia tales que se traduzcan en tasas de ganancia mayores. 25/

Sin embargo, en las ramas de más alta concentración sí es factible encontrar elevados márgenes y tasas de ganancia, independientemente de cuál sea la relación capital-producto, porque estas ramas presentan estructuras de mercado más estables, es decir, con una participación claramente delimitada en el mercado.

Las empresas con mayor productividad pueden pagar salarios más altos sin que por ello se vea deteriorada la tasa de rentabilidad. Incluso se puede decir que los obreros más productivos ven, en efecto, aumentar sus salarios reales, pero al mismo tiempo, es más probable que los salarios relativos sean menores. Es decir, los asalariados pueden de hecho participar en menor proporción que antes en el valor generado por ellos mismos en el proceso productivo.

A lo largo de la industrialización en México se ha visto que

los aumentos en la productividad han ido a parar en mayor proporción a las ganancias y en menor proporción a los salarios. Por ejemplo, Jeff Bortz en su trabajo "El salario obrero en el Distrito Federal, 1939-1975", establece que además de la inflación como elemento fundamental para aumentar la tasa de explotación de los obreros y transferir valor a los capitalistas por esa vía, los aumentos en la productividad han sido constantes y acelerados, no así el crecimiento de los salarios reales que durante un largo período incluso decrecieron para luego crecer lentamente. En resumen, las ganancias en productividad se han ido distribuyendo de tal manera que a los obreros les ha tocado la menor parte. En este sentido, Hernández Laos afirma:

El proceso de redistribución funcional del ingreso a favor de los asalariados en el período 1950-1967 está explicado fundamentalmente por el aumento en el empleo y, en menor grado, por la participación de los trabajadores en las ganancias de productividad. 26/

En los setenta la productividad no se comportó con el mismo dinamismo de años anteriores y, a partir de la segunda mitad de la década, la tendencia que presentó la productividad fue de continuar descendiendo a pesar del auge petrolero.

Como se puede apreciar en la información que obtuvimos sobre productividad del total de la economía y de la industria manufacturera, la productividad crece más lentamente en la segunda mitad de los setenta. Sin embargo, si comparamos los ritmos de crecimiento de la productividad de la industria manufacturera con los de crecimiento de las remuneraciones medias de la misma, nos daremos cuenta de que las remuneraciones crecieron siempre por debajo de la productividad. Tendencia que se acentúa de 1976

a 1980. Efectivamente, de 1970 a 1975 la productividad y el salario medio crecieron a una tasa media anual del 3.9%, pero de 1976 a 1980 la productividad creció al 3.4% y, del otro lado, el salario medio anual decreció al -0.9%. Para la economía en su conjunto los mismos rubros tuvieron el siguiente comportamiento: de 1970 a 1975 la productividad creció a un ritmo de 2.9% anual y el salario medio al 4.7%; de 1976 a 1980 la productividad creció al 2.3% promedio anual y el salario medio al 0.5%.

Si parecía que a principios de los setenta la situación relativa de los asalariados empezaba por fin a mejorar, a partir de 1976 se retorna a la tendencia señalada por Hernández Laos, o sea los trabajadores de nuevo se vieron escasamente beneficiados con los aumentos de productividad.

A nivel particular, interesa saber cuál fue el comportamiento de la productividad en los diferentes sectores de la economía y, en nuestro caso, de las ramas que conforman la industria manufacturera, y su relación con la dispersión de la estructura salarial ya que los datos señalados arriba son a nivel global y, como sabemos, una de las características fundamentales de nuestra economía es la existencia de desniveles de productividad derivada de la heterogeneidad estructural.

Podemos pensar que si en los setenta se dio un intenso proceso de concentración y centralización del capital y, según la teoría, una mayor concentración por lo general lleva consigo una serie de circunstancias que finalmente confluyen en el aumento de la productividad, se puede concluir de manera preliminar que en los sectores más concentrados sí aumentó o al menos se mantuvo estable la productividad. Es muy posible que las que más han su-

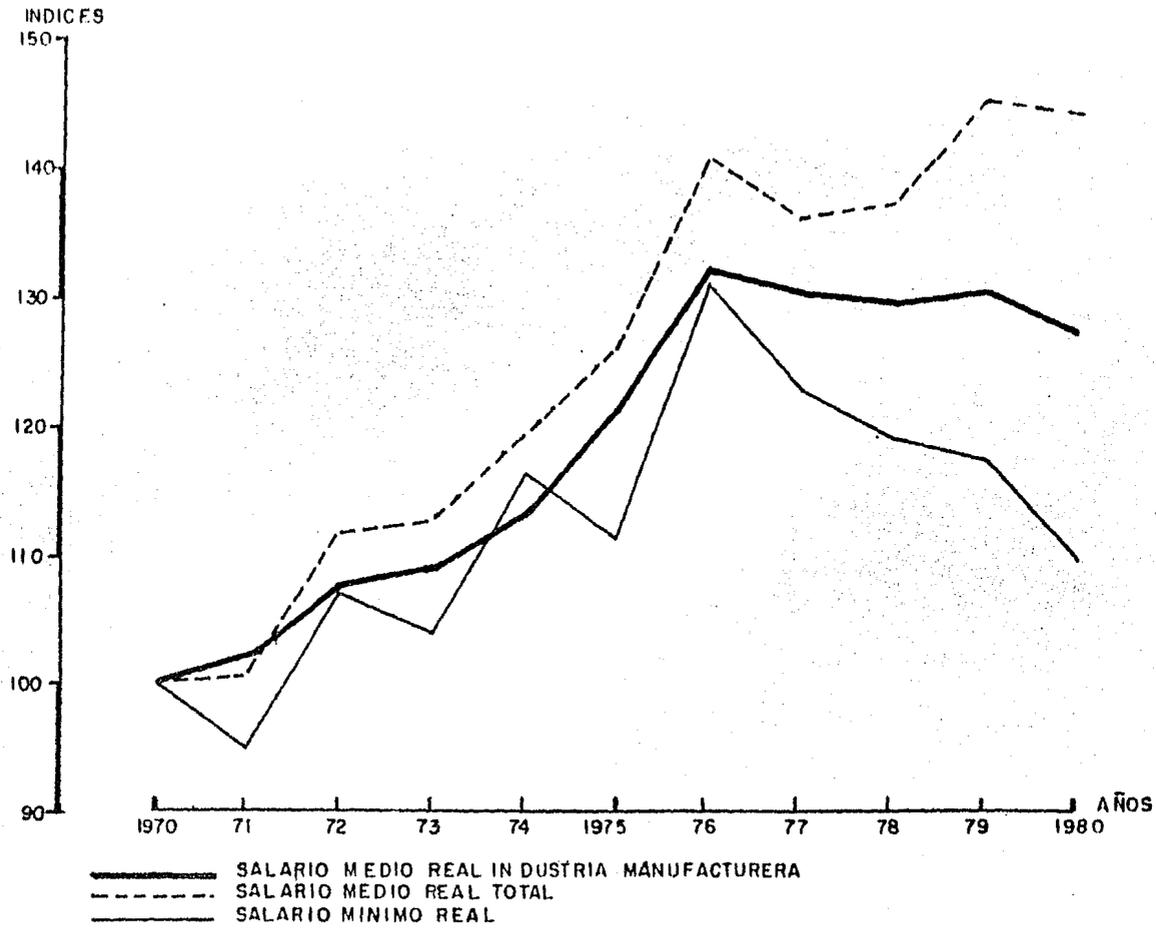
frido con la baja de la productividad y la crisis en general, sean las pequeñas y medianas empresas. De lo cual se sigue que es muy probable que se haya agudizado la diferenciación de productividades tanto entre las empresas como entre las ramas que componen la economía. De aquí podría derivarse otra explicación de la polarización de los ingresos salariales.

Pero antes de empezar con el análisis de la información sobre la industria manufacturera, haremos una breve introducción acerca del comportamiento de los salarios a nivel global.

En los setenta se encuentran dos períodos diferenciados en cuanto al ritmo de crecimiento de los salarios reales. El primero de ellos va de 1970 a 1976 cuando a pesar de sufrir altibajos, el promedio general de crecimiento del salario real resulta positivo, siendo de 4.6% la tasa de crecimiento medio anual del salario mínimo general real y de 5.9% para el salario medio anual real. El segundo período se inicia a partir de 1977 y continúa hasta nuestros días, en él el salario real empieza a caer llegando a presentar tasas negativas en algunos años. De 1977 a 1981 el salario mínimo general real decreció a un promedio medio anual de -2.3%, en tanto que el salario medio anual creció a una tasa de 1.9% en promedio, aunque tuvo tasas negativas en 1977 y 1980.

Si vemos el crecimiento anual de las remuneraciones a asalariados en términos reales a través de la década, notamos que las tasas de crecimiento nunca son negativas, manteniéndose a un nivel alto aunque el ritmo de crecimiento se reduce en la segunda mitad de la década. El salario medio anual, sin embargo, no alcanza el mismo ritmo de crecimiento de la masa de remuneraciones, ya que es contrarrestado por el crecimiento del personal ocupa-

INDICES DE CRECIMIENTO REAL DE LOS SALARIOS MEDIO TOTAL,
MEDIO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y MINIMO (BASE 1970=100)



FUENTE : S.P. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO
J.L.P. SEXTO INFORME DE GOBIERNO, 1982

do. En particular, estas diferencias se perciben más en los años con crecimiento negativo del salario medio (1977 y 1980).

Cuadro 14

Tasas de crecimiento de las remuneraciones a asalariados y del personal ocupado

Año	rem. a asalariados ^{a/}	personal ocupado
1971	4.2	3.6
1972	14.3	2.9
1973	6.1	5.4
1974	7.8	1.4
1975	10.0	4.4
1976	13.8	1.7
1977	1.0	4.4
1978	4.8	3.8
1979	10.6	4.9
1980	5.5	6.3
1970-1980	7.7	3.9
1970-1975	8.4	3.5
1976-1980	5.4	4.9

a/ Las remuneraciones a asalariados fueron deflactadas con el índice nacional de precios al consumidor, 1970=100.

Fuente: S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Ya se ha visto también que otra característica importante de los setenta en lo referente a la evolución del ingreso de los asalariados, es la paulatina reducción de la participación de las remuneraciones a asalariados en el producto a partir de 1977. Efectivamente, si de 1970 a 1976 se observó un crecimiento en dicha participación, a partir de 1977 se inicia el descenso pasando de 42.5% en 1976 a 39.6% en 1980.

Prácticamente en todas las ramas productivas cayó la participación de los asalariados en el producto. Así, en el sector agronecuario, silvicultura y pesca la reducción fue de dos puntos al pasar de 27.9% en 1970 a 25.8% en 1980; en la minería el descenso fue más marcado ya que cayó de 41.7% en 1970 a 30.6% en 1980; la industria manufacturera por su parte, tuvo porcentajes de 37.3% y 33.5% respectivamente; finalmente, el sector eléctrico no presentó variaciones importantes en los años extremos, aunque de 1977 a 1980 la participación se redujo en cerca de nueve puntos llegando a ser de 40.8% para este último.

Al fenómeno que acabamos de ver habría que añadirle otro no menos importante y es la manera en que se ha distribuido, al interior de la clase obrera, la masa salarial. Aquí nos topamos en primer lugar con la dispersión salarial, que al parecer, se ha venido agudizando. Ya se han visto algunos de los factores que influyen en la estratificación de los salarios (ver sección 3.1 Planteamiento del problema). A continuación se hará un breve recordatorio del planteamiento.

El valor de la fuerza de trabajo no es uniforme para toda la clase obrera, pues varía de acuerdo a las características particulares del oficio, el costo de producción de la fuerza de trabajo, la educación, la destreza, etc. En consecuencia, el precio de la fuerza de trabajo será diferente también. Es necesario recordar que valor y precio no son lo mismo y que sobre este último influyen factores coyunturales como la situación de la oferta y la demanda, o más permanentes como la situación monopólica de los mercados. Debemos preguntarnos entonces qué otros factores influyen, además de las diferencias de valor de la fuerza de trabajo, en la existencia de una desigual distribución de la masa salarial tal y como sucede en nuestro país.

Se puede pensar que las ramas que producen y se apropian de un mayor excedente, es donde se pagan los salarios más altos y a la inversa para los sectores que producen y se apropian de menor excedente. Para pagar altos salarios las empresas deben tener la posibilidad de hacerlo y esto lo logran si su productividad y poder en el mercado son tales, que les permitan obtener altas tasas de rentabilidad y masas de ganancia, porque, supuestamente, pasarán una parte de esas ganancias a los salarios. En otras palabras, es posible conciliar altas tasas de rentabilidad con altas tasas de salarios. Pero la lucha de los obreros será un factor fundamental para que esa posibilidad se convierta en realidad.

Al llevar a cabo una investigación estadística sobre salarios en la industria manufacturera, es difícil evaluar en qué medida influyen las características individuales en la determinación de los diferenciales salariales. Everett por ejemplo, realiza una división entre trabajo calificado y no calificado, sin embargo, él mismo apunta las deficiencias existentes en la recopilación de la información sobre salarios por actividad 27/. En este sentido, es más accesible la investigación de las características estructurales que influyen en la distribución del ingreso entre los asalariados. Es muy probable, por otra parte, que los trabajadores ocupados en las ramas más desarrolladas tengan mayores posibilidades de mejorar su calificación o habilidad (mediante programas de capacitación, por ejemplo), o también es factible que sean estos sectores los que absorban a los trabajadores más preparados.

A nivel global, durante la década de los setenta se ha observado un rezago importante del salario mínimo con respecto al sa-

larío medio. Lo cual, según lo han puesto en evidencia los estudios de Carlos Márquez, ha llevado a un ensanchamiento del abanico salarial, puesto que existe una elevada correlación entre el comportamiento del salario mínimo y el del salario base de la industria (promedio de los tres salarios más bajos) y de éste con el comportamiento del abanico salarial. Es decir, hay un salario base real para el conjunto de la industria que está determinado por los movimientos del salario mínimo legal. Si este último aumenta el salario base aumentará también y si el salario mínimo disminuye, el salario base disminuirá. A su vez, si el salario base aumenta el abanico salarial sufrirá una disminución y cuando el salario base disminuye, el abanico salarial se amplía.

Al respecto Márquez afirma:

... durante el periodo 1939-1977 el comportamiento del salario base estuvo fuertemente asociado al comportamiento del salario mínimo legal. Esta asociación sugiere que el primero está determinado por el segundo, aunque no permite excluir la presencia de determinantes comunes a ambos salarios, es decir, la posibilidad de que ambos estén sujetos a las mismas fuerzas económicas, en virtud de que la fijación del salario mínimo legal no opera en el vacío económico. Por otra parte, tampoco excluye la presencia de determinantes del salario base, distintas e independientes del salario mínimo, que parecen adquirir importancia en los casos de aumentos o disminuciones relativamente fuertes experimentados por el salario mínimo legal durante dos periodos consecutivos. En efecto, cuando se trató de aumentos relativamente fuertes, el salario base tendió a mantenerse debajo de tales aumentos, y, cuando el salario mínimo legal experimentó disminuciones drásticas, el comportamiento del salario base tendió a mantenerse por encima de aquél. 28/

Los resultados de la investigación de Márquez apuntan el hecho de que durante el período que va de 1940 a 1975, existió una relación entre el salario base real y la dispersión del abanico

salarial intra e interindustrial. Los cambios del salario base influyeron sobre la dispersión salarial con cierto rezago (cerca de dos años después de la modificación del salario base). Además, parece ser que la relación inversa establecida entre el salario base y el abanico salarial es más estrecha de 1939 a 1953 que de 1955 a 1975. A su vez, dicha relación es más significativa cuando disminuye el salario base real que cuando aumenta.

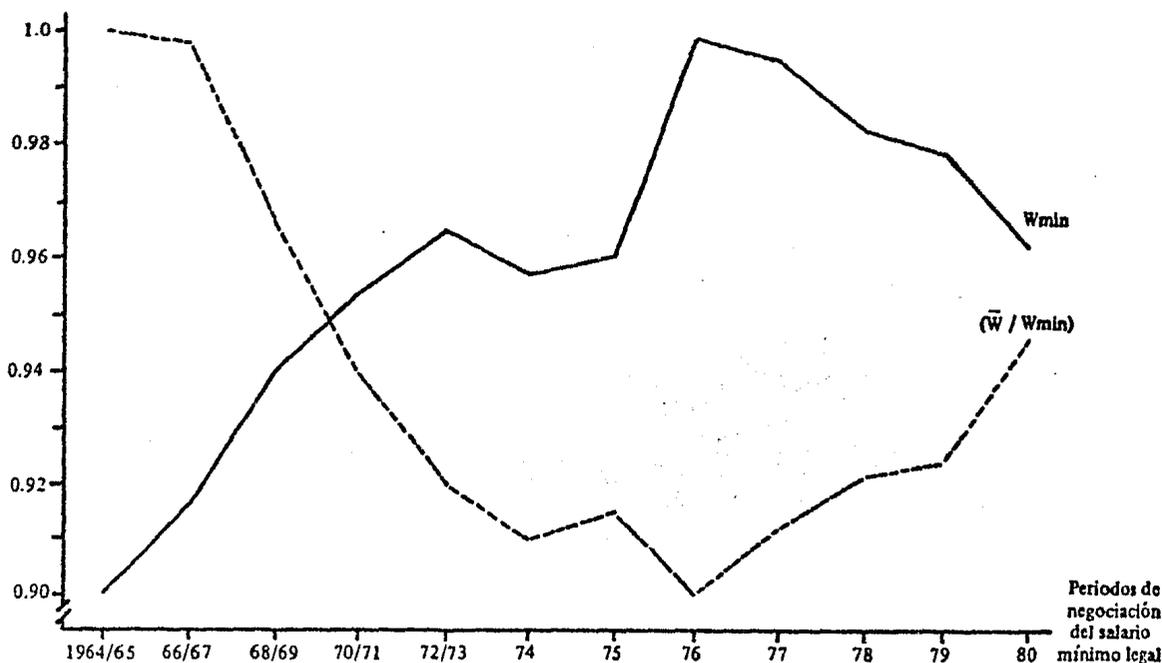
El salario base real estuvo cayendo de 1940 a 1963 aproximadamente; ya hemos visto que entre estos años la inflación tuvo importancia e influyó negativamente en el comportamiento del salario real. Como el salario base real disminuyó, se produjo la ampliación del abanico salarial. Después de 1960 el salario base real empezó a crecer de manera sostenida y, por lo tanto, se registró la tendencia a la disminución del abanico salarial que se prolongó hasta la primera mitad de los setenta. Pero a partir de 1976 se revierte dicha tendencia y de nuevo se amplía el abanico salarial como resultado de la caída del salario mínimo, tal y como puede apreciarse en la gráfica, donde se observa cómo desde 1976 aumenta la relación salario promedio/salario mínimo ($\bar{W}/W \text{ mín}$), que muestra el grado de dispersión salarial.

A la mayor dispersión del abanico salarial ha contribuido de manera relevante la política gubernamental de contención del salario mínimo, puesta en práctica a partir del programa de reajuste económico del gobierno de López Portillo, encaminada a frenar el crecimiento inflacionario. Sin embargo, la política salarial como instrumento de la política antinflacionaria enfrentó serios límites:

Estos límites son de dos órdenes: en primer lugar, la políti

Gráfica 2

Indice de la dispersión salarial $\sqrt{\text{relación salario medio-salario mínimo y salario mínimo general real (Wmin) por períodos de vigencia de los salarios mínimos legales (1964-1965=1.0)}}$



Nota: El salario promedio que se utilizó en la elaboración de esta gráfica es el promedio aritmético simple de los salarios promedios anuales pagados en el conjunto de clases industriales (25 de 1964 y 1967 y 28 de 1969 en adelante) para las cuales existe información disponible al respecto en la "Estadística Industrial Mensual" (SPP). El salario mínimo legal utilizado fue el promedio ponderado para el país según se presenta en las publicaciones de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos", para presentarlos en términos reales se deflactó el mismo por el índice de la vida obrera (1964-1976) y por el índice de precios al consumidor (1977-1980). Este índice nos muestra la dispersión del abanico salarial intra-industrial bajo el supuesto de que el salario base es idéntico al del mínimo legal. Entre mayor es su valor, mayor es la dispersión salarial intra-industrial y viceversa.

Fuente: "La evolución reciente y las perspectivas de la economía mexicana". Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981, p. 16.

ca salarial actúa principalmente sobre la evolución de los salarios mínimos y, sólo en menor medida e indirectamente, sobre el conjunto de remuneraciones al trabajo. En el periodo reciente, como ha sucedido en el pasado, la contención de los salarios mínimos parece haber recaído principalmente sobre los salarios más bajos (los salarios de base), teniendo así como efecto lateral una mayor dispersión del abanico salarial. Por otra parte, una reducción del ritmo de crecimiento de los costos... no se traduce necesariamente en un abatimiento, inmediato y equivalente, del ritmo de crecimiento de los precios, sino que puede conducir a un aumento de los márgenes de ganancia. 29/

Los datos presentados por Márquez se refieren en específico a la industria manufacturera, pero es factible que el mismo fenómeno tenga lugar a nivel de la economía en su conjunto. Por ejemplo, si atendemos a las tasas de crecimiento del salario mínimo general y del salario medio de toda la economía, se nota un claro rezago del primero con respecto al segundo. Por otra parte, si obtenemos la relación salario medio/salario mínimo para toda la economía, se encuentra, en efecto, que ésta ha venido aumentando a lo largo de la década de los setenta lo cual significa en otras palabras, una ampliación del abanico salarial.

Ahora bien, nuestro objeto de estudio en concreto es la industria manufacturera. La situación en que se encontraba ésta en lo referente a la distribución de la masa salarial entre los trabajadores, era la siguiente:

En 1970 el 3.4% del total de personal ocupado en la industria manufacturera, según datos de las Cuentas Nacionales, recibía menos de una vez el salario mínimo. El grueso de los trabajadores (40.7%) ganaba entre una y dos veces el salario mínimo. El 36.2% ganaba el equivalente a entre dos y tres salarios mínimos, seguía el 12.2% entre tres y cuatro salarios mínimos, el 5.8% en

Cuadro 15

Relación salario medio/salario mínimo
(pesos corrientes)

Año	Sal. mín. (1)	Sal. med. (2)	(2) / (1)
1970	26.99	33.75	1.25
1971	26.99	35.76	1.32
1972	31.93	41.70	1.31
1973	34.81	47.02	1.35
1974	48.20	61.83	1.28
1975	52.97	75.02	1.42
1976	72.19	97.26	1.34
1977	87.56	121.26	1.38
1978	99.37	143.88	1.45
1979	116.02	179.35	1.55
1980	136.62	224.80	1.65

Nota: El salario medio diario se obtuvo dividiendo el salario medio anual entre 365.

Fuente: S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

José López Portillo, Sexto Informe de Gobierno, 1982.

tre cuatro y cinco, el 1.6% entre cinco y seis y finalmente, el 1.6% restante ganaba entre diez y once veces el salario mínimo. Los trabajadores que constituían este último porcentaje eran los de la rama 34 correspondiente a la petroquímica básica. Se nota, en 1970, una gran concentración de obreros que ganaban salarios relativamente bajos (el 80.3% del total de trabajadores ganaban menos de tres veces el salario mínimo), junto a un pequeño núcleo de trabajadores que recibían salarios muy altos.

Para 1980 la situación no cambió demasiado. Un hecho relevante es que el 0.1% de trabajadores que recibían el salario medio

anual más alto en 1970, se incorporan a los trabajadores con menor nivel de remuneraciones. En 1980 ninguno de los grupos de trabajadores ganaba en promedio más allá de seis veces el salario mínimo y menos de una vez el mismo. Este último hecho no significa que hayan desaparecido los trabajadores cuyo salario era igual o inferior al mínimo, recordamos que los datos manejados son a nivel de promedio, por lo que no es posible hacer una relación de aquellos trabajadores cuyo salario es inferior o superior al salario mínimo en cada clase industrial, que es el nivel máximo de desagregación presentado en las estadísticas sobre industria. Con todo, lo que dejan ver los datos usados para este trabajo, es una disminución relativa en el número de trabajadores cuyo pago no excedía en tres veces el salario mínimo y, en contrapartida, un aumento relativo de aquéllos que ganaban entre tres y seis veces el salario mínimo. En efecto, el primer grupo de trabajadores llegó al 69% y el segundo a 31%.

Esta tendencia parece coincidir con la tendencia a la homogeneización de la estructura de los ingresos medios urbanos señalada por Rovzar. El autor apunta el aumento de la participación de los deciles IV y V urbanos en el ingreso urbano y la disminución de la participación de los deciles VI, VII y VIII, que resulta en una tendencia "a que las diferencias entre ingresos urbanos medios y medios-altos tiendan a reducirse." 30/

Por otra parte, en la industria manufacturera también se da la tendencia a la homogeneización de los ingresos medios. El mismo Rovzar señala que en la manufactura se ha registrado primero, el estancamiento en la participación del 20% de trabajadores más pobres en el ingreso de dicho sector; segundo, que del decil III

al V se ha registrado un aumento considerable en su participación; tercero, los deciles VI y VII han visto reducir su participación; cuarto, los deciles VIII y IX y el quintil Xa han incrementado su participación considerablemente (lo cual, "parece confirmar la tendencia a la dispersión de ingresos a nivel intraindustrial que favorece a los ingresos de la tecnocracia industrial así como de los empresarios y propietarios de este sector"); y, quinto, el quintil de ingresos más alto disminuye su participación, aunque los datos al respecto no son muy confiables. 31/

Pero volvamos al tema original de este apartado: La productividad.

La productividad de la industria manufacturera ha crecido con más dinamismo que la productividad general de la economía, superándola en alrededor de un punto (3.6% promedio anual de la industria manufacturera durante los setenta, contra 2.6% del total de la economía). Pero, en la propia industria manufacturera algunas ramas se han mostrado más dinámicas, mientras que algunas otras, han tenido tasas de crecimiento de la productividad muy por debajo del promedio presentando, incluso, tasas de crecimiento negativas. De las 49 ramas en estudio, 22 tuvieron tasas de crecimiento de la productividad superiores o iguales al promedio total de la industria manufacturera, en tanto que el resto -27 ramas- tuvieron tasas de crecimiento por debajo del promedio.

Sin negar el hecho de que efectivamente, en el largo plazo la productividad de las ramas de la industria manufacturera se ha vuelto más homogénea, debido a la expansión del capitalismo y al dominio cada vez mayor de las grandes empresas que están en mejores condiciones de elevar la productividad (de hecho la heterogeneidad estructural no se presenta de manera lineal como ya vi-

Cuadro 16

Productividad por trabajador ocupado ^{1/}
(Miles de pesos de 1970)

Año	productividad	variación anual %	índices
1970	34.54	-	100.00
1971	34.74	0.58	100.58
1972	36.64	5.47	106.08
1973	37.69	2.87	109.12
1974	39.43	4.62	114.16
1975	39.88	1.14	115.46
1976	40.89	2.53	118.38
1977	40.51	-0.93	117.28
1978	42.20	4.17	122.18
1979	43.97	4.19	127.30
1980	44.79	1.86	129.68
1970-75			2.9%
1976-80			2.3%

^{1/} La productividad se obtuvo dividiendo el PIB entre el personal ocupado.

Fuente: S. P. P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 17

Productividad de la industria manufacturera ^{1/}
 (Miles de pesos de 1970)

Año	productividad	variación anual %	índices
1970	60.95	-	100.00
1971	61.66	1.16	101.16
1972	65.52	6.26	107.50
1973	68.86	5.10	112.98
1974	70.62	2.56	115.87
1975	73.95	4.72	121.33
1976	76.01	2.79	124.71
1977	78.52	3.30	128.83
1978	82.78	5.43	135.82
1979	85.38	3.14	140.08
1980	86.75	1.60	142.33
1970-75			3.9%
1976-80			3.4%

^{1/} La productividad se obtuvo dividiendo el PIB entre el personal ocupado.

Fuente: S. P. P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

mos en el primer capítulo), es posible que en los últimos años de crisis la tendencia a la homogeneización de las productividades encuentre mayores obstáculos o que, incluso, parte del proceso se revierta.

La mencionada tendencia a la homogeneización de las productividades se basa en mediciones realizadas por rama industrial; sin embargo, debemos recordar que en la mayoría de las ramas se reproduce el fenómeno de heterogeneidad, es decir, coexisten empresas con productividades altas y bajas. Por otra parte, mientras más avanza la industrialización se agudizan las desigualdades (hablando en términos relativos). En particular, en la década de los setenta tuvo lugar el fortalecimiento de los grupos monopólicos, lo cual posiblemente redundó en la eficiencia de estas empresas. Además, seguramente con la profunda crisis que se inició en 1981, la capacidad de resistencia de las pequeñas y medianas empresas no ha sido la misma que la de las grandes empresas monopólicas. Por ello, pensamos que es factible la idea de que esta tendencia ahora sea más difícil. De cualquier modo, este tema merece un estudio más detenido que rebasa el propósito del presente trabajo.

Algunas veces las ramas que presentan altas productividades en términos absolutos, no registran al mismo tiempo las más altas tasas de crecimiento de la productividad. Ello se explica en virtud de que hay industrias donde las oportunidades de introducción de cambios técnicos importantes son mayores, pues se trata por lo general de industrias tecnológicamente más atrasadas en las

cuales se da un proceso de modernización resultado del avance del capitalismo, acompañado generalmente, por un aumento en el grado de concentración. Y hay otras industrias donde, debido a su estado de avance tecnológico, se han alcanzado ya altas tasas de productividad y a partir de un momento determinado, los cambios que hacen aumentar la productividad son más difíciles.

También se ha encontrado la existencia de una relación positiva e importante entre los cambios en la tasa de crecimiento de la producción y los cambios en la tasa de crecimiento de la productividad, para la industria manufacturera en el período 1965-1975. 32/

Para las 49 ramas de la industria manufacturera aparecidas en las Cuentas Nacionales es posible afirmar que, según datos de 1980, de las ramas con productividad superior al promedio de la manufactura (23 ramas), 14 de ellas registraron simultáneamente tasas de crecimiento de la productividad superiores al promedio.

Una constatación del hecho de que el crecimiento de los salarios usualmente ha marchado detrás del crecimiento de la productividad, es que las ramas con tasas de crecimiento de la productividad igual o superior al promedio de la manufactura, no fueron en su mayoría las que registraron altas tasas de crecimiento del salario medio durante el mismo período. En efecto, de las 22 ramas que mostraron tasas de crecimiento de la productividad iguales o superiores al promedio, sólo 8 de ellas tuvieron tasas de crecimiento del salario medio iguales o superiores al promedio y de éstas sólo una, la rama 12 (preparación de frutas y legumbres), tuvo un crecimiento del salario medio superior a la tasa de crecimiento de la productividad. En consecuencia, todas

las 21 ramas restantes, han tenido tasas de crecimiento de la productividad más altas que las tasas correspondientes al salario medio. De lo que podemos concluir que ha continuado la tendencia según la cual la mayoría de los trabajadores ha permanecido al margen de los beneficios proporcionados por los incrementos en la productividad.

En lo referente a la productividad medida en términos absolutos, el comportamiento de las 49 ramas en estudio ha revelado la existencia de un amplio abanico de productividades. En 1970 25 de las 49 ramas superaban la productividad promedio de la industria manufacturera. De estas 25 ramas, la mayoría se concentró en la división V correspondiente a productos químicos, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico. Una característica sobresaliente de este tipo de ramas es su alto nivel de tecnificación, manifestado en una alta relación capital-trabajo, según se puede desprender al compararlas con las ramas similares aparecidas en los Censos Industriales.

Al medir la productividad en términos absolutos y compararla con la remuneración media anual también medida en términos absolutos, se observa una situación contraria a la descrita más arriba; es decir, la mayoría de las ramas cuya productividad supera a la productividad promedio de la industria manufacturera, paga salarios medios que también superan al promedio. 20 de las 25 ramas más productivas en 1970 se encuentran en este caso y las 5 ramas restantes tienen salarios medios que no se alejan demasiado por abajo del promedio; además la mayoría de esas 5 ramas restantes pertenecen a la división I (productos alimenticios, bebidas y tabaco), o sea a ramas donde por lo general hay estableci-

mientos con poca tecnificación.

Pero la situación se modifica si se ve la participación de las remuneraciones a asalariados en el producto o valor agregado, pues son las ramas más productivas las que registran los porcentajes de participación más bajos y las menos productivas las que tienen porcentajes de participación más altos. Efectivamente, de las 25 ramas con productividad igual o superior al promedio, 15 de ellas tenían una participación de las remuneraciones a asalariados en el PIB inferior al promedio, y las 10 restantes no se alejaban demasiado por arriba de dicho promedio. Solamente las dos ramas que en 1970 tuvieron las productividades más altas y que fueron la 34 (petroquímica básica) y la 56 (automóviles), al mismo tiempo presentaron porcentajes de participación relevantes, siendo de 39.4% para la rama 34 y de 39.5% para la 56 (cabe señalar que la participación de las remuneraciones a asalariados en el PIB para toda la industria manufacturera y que aquí estamos considerando como el promedio, fue de 37.3%).

Siguiendo con los ejemplos, se puede ver el comportamiento que tuvieron las 11 ramas con mayor productividad y el porcentaje de participación de las remuneraciones en el producto respectivo. Después de la rama 34 siguieron la 20 (bebidas alcohólicas) con un porcentaje de participación de las remuneraciones en el PIB de 14.4%; la 17 (aceites y grasas comestibles) con un 13.2%; la 21 (cerveza y malta) con 26.1%; la 23 (tabaco) con 17.2%; la 37 (resinas sintéticas y fibras artificiales) con 27.4%; la 33 (petróleo y derivados) con 35.5%; la 44 (cemento) con 37.2%; la 56 (automóviles) con 39.5%; la 41 (productos de hule) con 32.9%; la 18 (alimentos para animales) con 23.2%. De estas once ramas, las

ramas 34 y 56, como ya señalamos, fueron las únicas que superaron el promedio de participación de la manufactura.

Las ramas con mayor participación de las remuneraciones a asalariados en el PIB, por su parte, fueron por lo general las que registraron una productividad inferior a la media. De las 29 ramas cuya participación superaba al promedio, 19 tenían una productividad inferior a la media. En otras palabras, esto significa que en las ramas de mayor productividad los trabajadores reciben altas remuneraciones, sin embargo, la participación de los mismos en el producto que finalmente queda en manos de las empresas que conforman esas ramas, es proporcionalmente menor a la del resto de las ramas. En el caso de los obreros situados en las ramas menos productivas, se puede decir que ellos participan más en términos proporcionales pero en un producto generalmente menor.

Para 1980 la situación era la siguiente:

Las ramas cuya productividad era igual o superior a la media de la industria manufacturera disminuyeron en número ligeramente, pasando a ser 23 ramas contra las 25 que había en 1970. Las ramas de mayor productividad en 1970 siguieron siéndolo en 1980 aunque con algunos cambios en lo referente a la posición que guardaban en el primer año. Las ramas que perdieron terreno fueron la 11 (cárnes y lácteos), la 19 (otros productos alimenticios), la 14 (molienda de nixtamal) y la 57 (carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles). Es decir, en su mayoría pertenecientes a la división I (productos alimenticios, bebidas y tabaco) cuya relación capital-trabajo no es de las más altas. Por otra parte, las ramas que ganaron terreno fueron la 43 (vi-

drio y productos de vidrio) y la 55 (equipos y aparatos eléctricos).

De las 23 ramas más productivas se puede decir lo mismo que con respecto a 1970, es decir, se trata de las ramas que pagan los salarios medios mayores (superiores al promedio), 18 de las 23 ramas se encontraban en esta situación. De hecho, las 14 ramas que pagaban los salarios medios anuales más altos, todas ellas, al mismo tiempo, superaban a la productividad promedio de la manufactura. Asimismo, era la división V (sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plásticos) la que agrupaba a la mayoría de esas 14 ramas con un total de 8.

Con respecto a la participación de las remuneraciones a asalariados en el valor agregado, tenemos que para 1980 se registra una baja muy aguda. Si en 1970 eran 29 ramas las que presentaban una participación igual o superior al promedio, para el año de 1980 se redujeron a 23. También encontramos que persiste la tendencia a que las ramas con mayor productividad no sean las que tienen un porcentaje de participación de las remuneraciones en el PIB superior al promedio, pues de las 23 ramas más productivas tan sólo 7 tenían al mismo tiempo una participación superior o igual al promedio.

3.3.2 Concentración industrial

La concentración industrial y la productividad se encuentran muy relacionadas entre sí. Es factible pensar que las ramas económicas más concentradas presentan al mismo tiempo elevadas productividades, debido a los elementos que están conectados con la concentración. Asimismo, existe el problema de la forma en que se está midiendo la productividad y la distorsión del sistema de precios monopólicos que la afecta, como ya lo habíamos señalado anteriormente.

Los fenómenos de concentración y centralización, aunque muy relacionados, no son lo mismo. La acumulación de capital sobre una base ampliada, es decir, la reconversión de plusvalía en capital cada vez a una escala mayor, es la base de la concentración. La concentración depende, en este sentido, del grado de desarrollo de la riqueza social:

Toda acumulación sirve de medio de nueva acumulación. Al aumentar la masa de la riqueza que funciona como capital, aumenta su concentración en manos de los capitalistas individuales, y, por tanto, la base para la producción en gran escala y para los métodos específicamente capitalistas de producción. 33/

La centralización se refiere a los movimientos del capital en la esfera de la distribución en manos de la clase capitalista; a la expropiación de unos capitalistas por otros; a la unión de pequeños capitales para formar unos más grandes:

Este proceso la centralización se distingue del primero la concentración en que sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones; en que, por tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras abso-

lutas de la acumulación. El capital adquiere, aquí, en una mano, grandes proporciones... Se trata de una verdadera centralización, que no debe confundirse con la acumulación y la concentración. 34/

Las palancas más importantes de la centralización de capital son la competencia y el crédito. Mediante la competencia, los capitales más fuertes van desalojando del mercado a los más débiles. Además, el monto de inversión inicial que se requiere para poner en marcha un negocio se hace más grande conforme avanza el capitalismo, de ahí que para los capitalistas pequeños sea más difícil la entrada a alguna rama productiva, lo cual no significa, por otra parte, la desaparición de los pequeños capitales, pues éstos son funcionales al gran capital a través de la subcontratación.

Por otra parte, el crédito atrae a una masa de pequeños capitales dispersos en toda la economía y los pone a disposición de los capitales más grandes que, por lo general, tienen un mejor acceso al mercado de capitales.

La centralización y concentración del capital no actúan separadas en la realidad, ambas se refuerzan. Con la acumulación de capital en escala ampliada aumentan los capitales, esto es, la materia centralizable. Al centralizarse el capital, es posible la instalación de grandes empresas que exigen un capital inicial considerable pero son potencialmente más productivas. Así, los capitalistas más poderosos extienden la escala de sus operaciones, ya sea en la empresa original o expandiéndose hacia otras ramas. Además, la concentración permite mejorar las técnicas de producción y como la tendencia del capitalismo es a sustituir trabajo vivo por muerto, es decir, al aumento del capital cons-

tante a costa del capital variable, se reduce la demanda relativa de trabajo.

Hay evidencias de que en México el crédito permaneció rezagado como palanca de centralización, al menos hasta los sesenta, ya que las empresas se financiaban fundamentalmente con recursos propios. Pero ya en los setenta el proceso de concentración y centralización del capital ha sido impulsado por la crisis económica y los pocos años de auge. En este aspecto destaca la evolución seguida por los grupos privados nacionales, las empresas transnacionales y las empresas estatales.

El predominio de las grandes empresas se manifiesta en el aumento de la participación de las ventas de las cien empresas más grandes con respecto al valor de la producción industrial, la cual pasó de 19.2% en 1973 a 28.2% en 1979. Al interior de las propias cien empresas han ocurrido cambios importantes, pues la participación de las ventas de los grupos privados nacionales en el total de ventas de las mencionadas cien empresas, ha pasado de 32.8% en 1973 a 43.22% en 1979. En tanto que las ventas de las empresas transnacionales con respecto al total de ventas de las cien empresas fue de 35.4% en 1973 y de 29.6% en 1979. Como se puede observar, hubo una caída en términos relativos de las ventas de las ET en favor de los grupos privados nacionales. Por su parte, las empresas estatales mantuvieron sin grandes variaciones su participación en las ventas de las cien empresas mayores, que fue de 15.5% y de 15.4% en 1973 y 1979 respectivamente (estos datos excluyen las ventas de PEMEX). 35/

La mayor participación de los grupos de capital privado nacional en las ventas totales se explica, según Eduardo Jacobs,

por tres factores. Primeramente, está el impulso dado por el Estado a la inversión privada nacional, y al mismo tiempo, el mayor control ejercido sobre la inversión extranjera. Al ver la cada vez mayor participación de las transnacionales en la producción manufacturera, pero sobre todo que éstas se expandían en gran medida a través de compras de empresas locales y no mediante nuevas inversiones, el gobierno trató de regular la inversión extranjera. Con ese fin, se legisló en 1973 expidiendo una ley que promovía la inversión nacional y regulaba la extranjera y, posteriormente, en 1975 se creó la ley que norma las transferencias de tecnología. Si bien estas leyes no fueron suficientes para frenar la expansión de las ET, sí se pueden tener como un elemento que de alguna manera entró a regular la inversión extranjera en favor de la inversión local.

En segundo lugar, para estimular la inversión local se dieron facilidades a las empresas para formar compañías tenedoras de acciones, los llamados holdings -que son sociedades destinadas a ser tenedoras de paquetes accionarios de un grupo de empresas- que en los setenta registraron un gran auge.

En tercer lugar, los grupos privados nacionales han venido presentando un intenso proceso de diversificación de su estructura productiva, lo cual es determinante en la respuesta que dan estos grupos a la crisis, es precisamente en los años de crisis más aguda -1976 y 1977- cuando aumenta en mayor grado la participación de las cien empresas más grandes en las ventas totales. La década de los setenta ve proliferar como nunca antes la formación de grandes grupos industriales. Entre éstos se encuentran los grupos Alfa, ICA, Peñoles y VISA, cuyo control se extiende a

los más diversos sectores de la economía. Las empresas transnacionales no tienen esa diversificación productiva tan marcada a nivel interno, pues las empresas aquí establecidas son parte de una serie de ramificaciones que operan a nivel mundial.

Además de los tres elementos ya señalados, el Estado dio bastantes estímulos fiscales a las empresas mediante exenciones fiscales y, hacia fines de los setenta, con la instauración de los Certificados de Promoción Fiscal (CEPROFI) que son créditos fiscales en favor de las empresas, otorgado según el nivel de la inversión y la generación de empleo de las empresas.

Así, la participación del Estado en el impulso a la concentración y centralización del capital ha sido decisiva. Además, son las grandes empresas las que están en mejores condiciones de beneficiarse con las medidas gubernamentales de fomento industrial:

...la producción de insumos baratos por parte del sector paraestatal, el otorgamiento de CEPROFIS, las facilidades para la compra de bienes de inversión y equipo en el exterior, el sostenimiento del tipo de cambio y las garantías otorgadas mediante el "reparto de divisas" (que implica cubrir parcialmente el riesgo de devaluación), constituyeron ventajas que serían aprovechadas -en los hechos- por aquellas empresas que realizasen grandes proyectos de inversión y que tuviesen la solvencia necesaria para acceder a las ventajas que el estado ofrecía. 36/

En el período del auge petrolero las condiciones para las grandes empresas, tanto nacionales como extranjeras, fueron en extremo favorables. De 1978 a 1981 la inversión bruta fija pública y la privada se incrementaron bastante. Pero sobre todo, las nuevas inversiones extranjeras mostraron un dinamismo notable. A pesar de la legislación que sobre la materia se creó en el sexenio de Luis Echeverría, la atracción de inversión extranjera fue una

de las características principales del régimen de López Portillo. Un dato indicativo de este hecho es que las nuevas inversiones extranjeras crecieron a una tasa promedio anual del 51.0% en el período 1978-1981, mientras que dicha tasa había sido de 1.9% entre los años 1970-1978. 37/

La inversión extranjera directa tendió a consolidar la posición que ya se había creado en la década de los sesenta, y que ha llevado a agudizar las contradicciones del modelo de industrialización deformada. Por lo que respecta al capital privado nacional, surgen grandes grupos amparados en el sistema holding, el cual ha sido cada vez más utilizado, "...en 1979, sólo 39 de las 500 mayores empresas presentaban esa forma organizativa, su número sube a 90 un año después, para llegar a 120 en 1981." 38/

También resalta la concentración de las actividades bancarias y su participación con los grandes grupos industriales. En los setenta se promovió la formación de la banca múltiple, mecanismo mediante el cual, tuvo lugar la concentración referida. Se calcula que en 1970 el 75% o más de los recursos bancarios estaban distribuidos entre 18 instituciones, las cuales se redujeron a 6 para 1979. 39/ Algunos bancos están estrechamente vinculados a grandes conglomerados industriales, en tanto que otros optaron por no pertenecer a ningún conglomerado, pero a cambio, participaron a través de la compra de acciones industriales.

La expansión de los grandes grupos industriales es prueba del proceso de centralización que tuvo lugar en los setenta, y también hace pensar en un aumento del grado de concentración. Por lo general, la concentración de capital es menos dinámica que la centralización. Para los setenta sólo se cuenta con información

sobre concentración industrial (participación de los cuatro mayores establecimientos en la producción) para 1970 y 1975. Entre estos dos años hubo, en efecto, un aumento en la concentración, tendiendo a ser mayor en aquellos sectores con un nivel inicial de concentración menor, pero que muestran una elevada expansión de las grandes empresas. Entonces, de 1970 a 1975, "...la concentración de mercado aumentó muy poco, a pesar de lo cual se incrementó notablemente el poder de las mayores empresas de la economía reflejado en la concentración global." 40/

Aunque los índices de concentración no reflejaron claramente el creciente poder de las grandes empresas (en parte por problemas de medición), lo cierto es que éste aumentó y, particularmente en el período de auge, a través de la compra de empresas (proceso de centralización). Al respecto Jacobs señala que:

...había algún tipo de relación entre la "actividad compradora" de los GPN [grupos privados nacionales] y su tamaño (son los más grandes los que tienden a involucrarse cada vez más en este tipo de crecimiento); y que las adquisiciones estaban estrechamente relacionadas con los auges. Fue en la etapa de crecimiento del conjunto de la economía, cuando encontramos una mayor actividad compradora por parte de los grandes grupos. 41/

De lo hasta aquí dicho, puede concluirse que en la década de los setenta tiene lugar la agudización de los procesos de concentración y centralización del capital. Veíamos, por otra parte, que precisamente el grado de concentración industrial está estrechamente vinculado con el comportamiento de los salarios. En específico si el grado de concentración es alto, los salarios tenderán a ser altos también en comparación con los salarios pagados en los sectores poco concentrados.

En este sentido, el estudio de Carlos Márquez (1982), revela

el alto grado de correlación existente entre el poder de mercado y el tamaño de planta con el nivel de los salarios y por lo tanto, con la distribución de la masa salarial.

La medición de la concentración industrial presenta en sí misma algunos inconvenientes, a los que se añaden las limitaciones propias del presente trabajo.

La forma más adecuada de medir el grado de concentración de acuerdo con la mayoría de los autores consultados, es mediante el índice de participación de los cuatro establecimientos más grandes en la producción del sector. Sin embargo, este índice al referirse al establecimiento y no a la empresa hace difícil cuantificar la participación de las empresas multiplanta, por lo cual el índice está subvaluado en algunos casos.

En segundo lugar, nosotros estamos trabajando con los datos de las Cuentas Nacionales y en ellas no aparece el de concentración industrial. Esta información viene en los Censos Industriales (o mejor dicho se elabora con base en ellos) a nivel de clase industrial (cuatro dígitos). El problema consiste en que la clasificación de los Censos es diferente a la de las Cuentas, aunque para 1970 y 1975 éstas se hayan basado en los datos de los primeros pero con algunos ajustes.

Con el fin de dar por lo menos una idea general sobre el comportamiento de la concentración en la industria manufacturera, se recurrió a los datos presentados por Jacobs y Martínez (1980). En su trabajo aparecen los promedios de concentración industrial para cada rama de la manufactura. De ahí, destaca el hecho de que la concentración promedio para la industria manufacturera aumenta efectivamente de 1970 a 1975, al pasar de 42.6% al 45.2%.

En lo que toca a la concentración promedio por rama, se observa que las ramas cuyo índice de concentración registra un mayor ritmo de crecimiento son las que tienen un nivel inicial de concentración muy bajo, tal es el caso de las ramas 28 (impresión), 29 (cuero) y 24 (calzado y vestido). Este hecho indica la expansión experimentada por las empresas fuertes en las ramas donde hay más espacio para apoderarse de mercado.

En el caso de las ramas con un nivel inicial de concentración muy alto, la tasa de variación del índice es pequeña, pues se trata de sectores donde existen grandes empresas monopólicas que poseen una participación en el mercado más estable. Ejemplos se encuentran en la rama del tabaco y las de la industria pesada.

A continuación se verá lo que sucede en cada rama industrial con base en datos de 1970.

En el sector alimentos la concentración promedio es menor que el promedio de la industria manufacturera. No obstante, cabe señalar que existe una gran heterogeneidad en el grado de concentración al interior de esta rama. Se puede hablar de establecimientos familiares como en el caso de la molienda de nixtamal que tiene un bajísimo índice de concentración, o de establecimientos de grandes empresas transnacionales como en el caso de la conservación por deshidratación de frutas y legumbres, donde los cuatro mayores establecimientos controlan el 93% de la producción y de la fabricación de salsas y sopas enlatadas y productos similares, donde tal control asciende al 96.6%. Es precisamente la rama de preparación de frutas y legumbres -según clasificación de las Cuentas Nacionales- una de las que presentaron crecimientos de la productividad por arriba del promedio de la

industria manufacturera. Las ramas similares a la 20 (alimentos) en las Cuentas, se caracterizan porque a pesar de que algunas de ellas poseen productividades superiores al promedio, son muy pocas las que al mismo tiempo pagan salarios medios también superiores al promedio.

En el caso de bebidas y tabaco, tenemos dos de las ramas más concentradas (44.6% en promedio para la primera y 76.7% para la segunda). Las ramas de las Cuentas similares a ellas tienen, en su mayoría, tanto productividad como remuneraciones medias superiores al promedio.

Las ramas siguientes que comprenden textiles, calzado y vestido, cuero, madera y corcho y muebles, presentan en términos generales, bajos niveles de concentración, baja productividad y bajas remuneraciones medias. Se trata en su mayoría de establecimientos de corte tradicional y poco tecnificados a juzgar por el bajo nivel de la relación capital-trabajo.

La rama del papel se presenta muy dinámica, tiene, si se ven los datos de las Cuentas, productividad y remuneraciones medias superiores al promedio. Su grado de concentración no es muy alto, más bien permanece en un término medio. La rama de imprenta es la que en 1970 presenta la más baja concentración, aunque mostró un rápido proceso de concentración, pues de 1970 a 1975 los cuatro mayores establecimientos, en promedio, más que duplicaron su participación en la producción de esa rama. La rama similar a la de imprenta en las Cuentas, presenta un bajo nivel de productividad, pero las remuneraciones medias son superiores al promedio.

A partir de la rama de la química nos encontramos a los sectores más dinámicos de la manufactura. En particular la división

Cuadro 18

Indice de concentración de la industria manufacturera.

Promedio por rama industrial

Ramas	1970 %	1975 %	incremento porcentual
20 Alimentos	32.2	37.1	15.8
21 Bebidas	44.6	45.6	2.3
22 Tabaco	76.7	81.1	5.6
23 Textiles	31.6	29.2	-7.6
24 Calzado y Vestido	27.3	34.4	26.0
25 Madera y Corcho	26.7	28.3	5.9
26 Muebles	18.0	17.4	-3.3
27 Papel	35.8	36.9	3.07
28 Imprenta	11.2	23.0	105.3
29 Cuero	25.0	35.9	43.6
30 Hule	67.7	53.3	-21.2
31 Química	36.9	41.5	12.4
32 Productos del Petróleo	75.0	81.6	8.8
33 Minerales no Metálicos	51.0	50.0	-1.9
34 Metálica Básica	68.9	68.9	0.05
35 Productos Metálicos	41.6	44.2	6.1
36 Maquinaria	48.8	52.2	6.9
37 Maquinaria Eléctrica	43.9	43.9	0.0
38 Transportes	55.4	57.0	2.9
39 Otros	50.0	53.3	10.6
Promedio	42.6	45.2	6.31

Fuente: Jacobs, E. y Martínez, J., "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975". Economía Mexicana, núm. 2, CIDE, México, 1980, p. 158.

V de las Cuentas correspondiente a sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico, se presenta como la de mayor dinamismo. En ella los niveles de concentración son generalmente altos, según los datos del Censo. Todas las ramas que componen esta división tienen tanto una productividad como remuneraciones medias superiores al promedio y también presentan altas tasas de crecimiento de la productividad.

Lo mismo puede decirse aunque con algunas variaciones para las siguientes ramas, que en la clasificación del Censo comprenden desde la 33 hasta la 39 y en la clasificación de las Cuentas de la 43 a la 59. Se puede decir que casi todas estas ramas presentan altos índices de concentración. Sin embargo la concentración no logra reflejarse en altas productividades en todos los casos. Asimismo, los trabajadores empleados en estas ramas se encuentran entre los mejor pagados, lo que aunado a una productividad no muy elevada, da como resultado que la participación de las remuneraciones en el PIB no sea de las más bajas e inclusive, algunas veces superior al promedio.

Hasta aquí no se ha hecho referencia a las empresas transnacionales y la relación que guardan con el nivel de remuneraciones. Indudablemente, en la actualidad es casi imposible realizar algún estudio económico sin tocar el tema de las ET. Estas tienen injerencia directa o indirecta en la mayoría, si no es que en todos, los aspectos de la economía. Así las cosas, aunque sea de manera muy breve nos referiremos al problema, para lo cual haremos uso del libro de Martínez Tarragó y Fajnzylber.

Al comparar las empresas transnacionales y las nacionales al

interior de cada sector, se pone en evidencia que los niveles de productividad, remuneraciones, rentabilidad y relación capital-trabajo son mayores en las ET, pero la participación de las remuneraciones a asalariados en el valor agregado es menor. Con respecto a las remuneraciones se señala que, según datos de 1970, las pagadas en ET eran superiores en 1.7 veces a las pagadas en empresas nacionales. Como las diferencias en productividad son más acentuadas que en remuneraciones, en consecuencia, la participación de éstas en el valor agregado es menor en las ET.

Cuando se observa el comportamiento por ramas es posible afirmar que en aquéllas donde predominan las ET se dan características similares a las apuntadas para las empresas. Es decir, los niveles de productividad, remuneraciones, rentabilidad y relación capital-trabajo son mayores en comparación con los de las ramas donde predominan las empresas nacionales. Y al igual que en el primer caso, también la participación de las remuneraciones a asalariados en el valor agregado es menor donde dominan las ET.

Por otra parte, las ET se instalan en las ramas de mayor dinamismo, productividad y con alto grado de concentración. Además, están en buenas condiciones de competir ventajosamente, aun a costa de mantener baja la rentabilidad temporalmente. Por lo que se puede afirmar, las ET refuerzan los procesos de concentración y centralización, pues se ha comprobado que cada vez más prefieren expandirse mediante la compra de empresas locales y no a través de nuevas inversiones. Así, las ET han colaborado a conformar la estructura industrial característica de México y por ello, son un elemento importante en la explicación de la forma como se distribuye el ingreso.

3.3.3 Carácter heterogéneo del sindicalismo

Indudablemente los sindicatos son esenciales en la explicación del nivel de remuneraciones de los asalariados en un momento determinado. Se considera por ejemplo, que en los países más desarrollados de Europa, la organización de los trabajadores es uno de los elementos más importantes que ha impedido la caída del salario real a pesar del aumento del desempleo durante la crisis económica de los setenta.

En el caso de México, Carlos Márquez (1982) ha puesto de manifiesto la correlación existente entre el grado de sindicalización y la estructura salarial. Este autor concluye que:

El mero hecho de que una empresa tenga la posibilidad de pagar altos salarios no se traduce, ni necesaria ni normalmente, en el pago de salarios altos. Sólo cuando la empresa posee la habilidad de pagar altos salarios y al mismo tiempo tiene la necesidad de hacerlo, ya sea para proveerse de una fuerza de trabajo "adecuada" y/o por presión de los sindicatos, es que normalmente lo ha hecho en el caso mexicano. De ahí que la promoción de la sindicalización de los trabajadores en industrias en donde la tasa de sindicalización es baja se constituye en un elemento de la mayor importancia para lograr una mejor distribución del ingreso pues, además de jugar un importante papel en la ordenación de la estructura salarial, también condiciona su amplitud. 42/

Las características más generales que tiene el sindicalismo mexicano son: La coexistencia de sindicatos fuertes y débiles, el bajo nivel general de la tasa de sindicalización, la dispersión de las organizaciones y el control ejercido por el sindicalismo oficial.

Con respecto al número de trabajadores que se encuentra sindicalizado en relación con los no sindicalizados, hasta el momento

Cuadro 19

Población económicamente activa, trabajadores agremiados y tasa de sindicalización por ramas de actividad económica (1970)

Sector	Población económicamente activa	Agremiados	Tasa de sindicalización %
Actividades primarias ^{a/}	5 103 519	149 101	3.0
Industria	2 973 540	1 148 032	38.6
Extractivas ^{b/}	180 175	141 699	78.6
Transformación	2 169 074	803 316	37.0
Construcción	571 006	150 830	26.4
Energía eléctrica	53 285	52 187	97.9
Transportes	368 813	313 155	84.9
Comercio	1 196 878	37 181	3.0
Servicios	2 158 175	229 553	10.6
Otros ^{c/}	1 154 132	101 328	
Total	12 955 057	1 974 350	

a/ Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

b/ Incluye petróleo.

c/ Incluye actividades "insuficientemente especificadas" y "go bierno".

Fuente: Leal, Juan Felipe y Woldenberg, José, "El sindicalismo mexicano, aspectos organizativos", Cuadernos Políticos, núm. 7, México, enero-marzo de 1976, p. 39.

to no ha sido posible establecerlo con certeza. Al respecto las estadísticas son muy pobres y los investigadores sobre la materia, se han visto en la necesidad de realizar algunas modificaciones para obtener alguna cifra aproximada. Los problemas empiezan desde el uso de la categoría de población económicamente activa (PEA), pues ésta agrupa a toda clase de trabajadores, asalariados o no, incluso a aquellas personas que declaren andar en busca de empleo.

C. Schaffer y M.A. Velázquez en un trabajo reciente dan algunos datos sobre el porcentaje de trabajadores sindicalizados con respecto a la PEA según algunos autores. Las cifras oscilan de un 16.4% a un 26% (Leal y Woldenberg dan un 24%), sin embargo estos autores consideran que la cifra debe ser más alta si se consideran exclusivamente los asalariados. De cualquier modo y a pesar de que las cifras no coinciden, queda claro el hecho del precario nivel de sindicalización de los trabajadores mexicanos. El que la mayoría de los obreros carezca de organización influye en la posibilidad que tienen éstos de lograr mejores niveles de salarios, prestaciones, condiciones de trabajo, etc.

La tasa de sindicalización varía en los diferentes sectores de la actividad económica. Si se ven los datos de sindicalización por rama, se advierte la enorme brecha existente entre algunos grupos de trabajadores y otros. Por ejemplo, la tasa de sindicalización en las actividades primarias era de solamente el 3% en 1970, y en el otro extremo se encontraban los trabajadores de la industria eléctrica con un 97.9% de sindicalizados para el mismo año. Un fenómeno similar se encuentra en la distribución de trabajadores sindicalizados por regiones, en donde también tienen lugar estas diferencias.

En lo que toca al desarrollo de la sindicalización por tipo de jurisdicción, Schaffer y Velázquez dicen que los agremiados a sindicatos de jurisdicción federal han ido en aumento, superando a los de jurisdicción local. Esto es importante porque en la jurisdicción federal se encuentran los trabajadores de las empresas más grandes y poderosas; en cambio, la jurisdicción local es esté conformada por sindicatos gremiales, de empresa y de oficios varios, por lo general de industrias más atrasadas. De este hecho puede inferirse que quienes poseen más ventajas para sindicalizarse son, generalmente, los obreros de las empresas más grandes y fuertes. Adicionalmente, se registra un gran dinamismo en la sindicalización de los trabajadores durante los setenta, como puede observarse en el cuadro correspondiente.

Entonces, el primer problema consiste en la cantidad de trabajadores que permanecen al margen de cualquier organización sindical, lo cual indudablemente influye en la dispersión y debilidad del proletariado, en particular del sector no sindicalizado. Pero es necesario ver qué pasa con los trabajadores que sí están organizados, pues ahí también hay algunos problemas.

Así como a nivel económico se habla de heterogeneidad estructural, también a nivel sindical hay heterogeneidad. Ambos fenómenos están relacionados. Sin lugar a dudas, es más fácil la organización para un grupo numeroso de obreros que laboran en la misma planta, que para los obreros de escaso número que trabajan en pequeños establecimientos. La fuerza que puedan tener los dos grupos de trabajadores es, por lo tanto, desigual. Si el poder de negociación de los obreros es fundamental en el establecimiento del nivel de remuneraciones, puede concluirse que donde están

Cuadro 20

Evolución 1969-1979 del número de sindicatos
según tipo de jurisdicción

En sindicatos de	Número de trabajado- res agremiados		% respecto al total de sindicatos	
	1969-1970 miles	1978-1979 miles	1969-70	1978-79
Total (aproximado)	2 440	3 139	100.0	100.0
Jurisdicción local	1 280	1 212	52.2	38.6
Jurisdicción federal	1 160	1 927	47.5	61.3
Apartado A	520	1 090	21.3	34.7
Apartado B	640	836	26.2	26.7

Fuente: Schaffer, Carlos y Velázquez, Marco A., México: Tendencias en la sindicación de la fuerza de trabajo y cambios en el capital. México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 1982, p. 50.

los sindicatos fuertes es donde hay mayores probabilidades de encontrar altos salarios. Aunque, desde luego, no se trata de un determinismo en el que lo económico sea el único aspecto explicativo de la desigualdad de fuerzas entre los sindicatos.

Una prueba de lo anterior es que los sindicatos se encuentran organizados en una forma tal que, como afirman Leal y Woldenberg, al mismo tiempo que une a los trabajadores, los dispersa. En efecto, en primer lugar se encuentra la dispersión existente entre las centrales obreras; en segundo lugar, al interior de las propias centrales domina una estructura que reproduce esa dispersión. Al referirse a la CTM los dos autores mencionados dicen:

...el resultado de una estructura organizativa como la de la

CTM es una dispersión de los trabajadores; aunque ello ocurra a un nivel superior de organización. En efecto, en este caso los obreros no están desorganizados. La mayoría de ellos, inclusive, ha roto con el aislamiento de empresa a empresa. No obstante, se encuentran encuadrados en una estructura orgánica que los reúne y los dispersa a un mismo tiempo. En vez de incorporar en una organización funcional a todos los asalariados de una misma rama, éstos se distribuyen en diversas organizaciones, en las que su fuerza potencial se diluye relativamente. 43/

Pero eso no es todo, la dispersión de las fuerzas sindicales causada por la estructura organizativa de la CTM (y lo mismo podría decirse de otras centrales), permite un amplio poder a la burocracia sindical dominante. Esto ha llevado a una casi nula vida sindical en la mayoría de los sindicatos, generando con ello la apatía de los trabajadores por todo, o casi todo, lo relacionado con el sindicato. Particularmente en los pequeños sindicatos de empresa, es frecuente encontrar líderes convertidos en verdaderos caciques sindicales que actúan para su beneficio personal.

Por otra parte, los sindicatos nacionales de industria, que como su nombre lo indica, están constituidos por trabajadores de una o más empresas de la misma rama industrial instaladas en una o varias entidades federativas, se han transformado en las organizaciones laborales más fuertes del país. De esta manera se encuentran organizados los trabajadores ferrocarrileros, minero-metalúrgicos, petroleros, electricistas, telefonistas, cinematográficos y otros. Este grupo de trabajadores se caracteriza por tener, en general, mejores condiciones de trabajo.

Así pues, el carácter heterogéneo del sindicalismo, es decir, la coexistencia de sindicatos fuertes y débiles y aún más, la cantidad de trabajadores que carecen de organización alguna, nos

brinda un elemento importante para entender la dispersión salarial. Particularmente en épocas inflacionarias, cuando se necesita de un amplio poder de negociación para impedir que el salario real se reduzca, la presencia de un sindicato fuerte es decisiva. Y en época de poca inflación, un sindicato fuerte está en mejores condiciones de lograr aumentos salariales por encima de los fijados al salario mínimo legal. De tal forma, la existencia de sindicatos poderosos ayuda a mantener el salario medio de la industria por arriba del salario base, que como se ha visto, está muy relacionado con los movimientos del salario mínimo. Por lo tanto:

...en el caso del sector manufacturero mexicano (para el periodo 1939-1976), la existencia de una relación inversa entre el salario base real y la dispersión de la estructura salarial parece difícil de explicar, si no es considerada la heterogeneidad del sindicalismo mexicano. 44/

NOTAS

- 1/ S.P.P. Cuentas Nacionales de México.
- 2/ Cordera campos, R. y Ruiz Durán, C., "Esquema de periodización del desarrollo capitalista en México. Notas". Investigación Económica, núm. 153, México, julio-septiembre de 1980, p. 37.
- 3/ Ibid., p. 51.
- 4/ Aunque Marx supone a los largo de El Capital que el valor de la fuerza de trabajo es igual al salario, él mismo afirma que: ".. en la práctica la reducción forzada del salario por debajo de este valor tiene una importancia demasiado grande (...) Gracias a esto, el fondo necesario de consumo del obrero se convierte de hecho, dentro de ciertos límites, en un fondo de acumulación de capital." Marx, Karl, El Capital. op. cit., tomo I, p. 505.
- 5/ Tello, Carlos, "Las utilidades, los precios y los salarios: los años recientes". Investigación Económica, núm. 150, México, octubre-diciembre de 1979, p. 115.
- 6/ "La evolución reciente y las perspectivas de la economía mexicana". Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981, p. 15.
- 7/ Tello, Carlos, op. cit., p. 118.
- 8/ Jacobs, E. y Martínez, J., "Competencia y Concentración; el caso del sector manufacturero, 1970-1975". Economía Mexicana, núm. 2, CIDE, México, 1980.
- 9/ En el desarrollo del capitalismo en su fase actual y, específicamente, en el desarrollo de la industria electrónica, se ha encontrado que la reducción de costos sí puede traducirse en una reducción de precios bajo ciertas circunstancias: "...el desarrollo reciente del capitalismo nos muestra la posibilidad de que una baja de precios puede ser la consecuencia lógica de una reducción en los costos asociada a un acelerado ritmo de introducción de innovaciones tecnológicas que afectan, por esa vía, tanto a la oferta como a la demanda." Ibid., p. 135.

10/ Ibid., p. 148.

11/ Echanove Huacuja, Flavia, Los distritos de riego y la crisis agrícola, 1965-1975. Tesis, FE-UNAM, 1979, p. 53.

12/ Las remuneraciones de asalariados son definidas en las Cuentas Nacionales como todos los pagos de sueldos y salarios realizados por los productores a sus obreros y empleados, así como las contribuciones a la seguridad social; comprende también las bonificaciones y los pagos por horas extras, primas, aguinaldos, gratificaciones, indemnizaciones, participación de utilidades, propinas y cualquier otra forma de pago, ya sea en efectivo o en especie, antes de efectuarle cualquier descuento por contribución a la seguridad social, impuestos, u otra deducción análoga.

13/ El excedente bruto de explotación es definido en las Cuentas Nacionales como el resultado de la diferencia entre la producción bruta a precios de productor, por un lado, menos la suma total del consumo intermedio a precios de comprador, las remuneraciones de los asalariados, el consumo de capital fijo y los impuestos indirectos netos.

14/ Tello, Carlos, op. cit., p. 117-118.

15/ Eatwell, J. y Singh, A., "¿Se encuentra 'sobrecalentada' la economía mexicana? Un análisis de los problemas de política económica a corto y mediano plazo". Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981, p. 255.

16/ La renta empresarial es entendida aquí como: a) las percepciones monetarias provenientes de negocios propiedad de alguno de los miembros del hogar o de actividades productivas que se realizan en forma independiente (ya sean negocios propios o industrias caseras) o por prestación de servicios (desde artesanos hasta profesionales); b) ingresos monetarios provenientes de alquileres (casas, edificios, tierras, etc.). De ahí que los hogares con los ingresos más bajos muestren una participación alta de la llamada renta empresarial en el total de sus ingresos.

17/ Hernández Laos, E. y Crdova Chávez, J., "Estructura de la distribución del ingreso en México". Comercio Exterior, vol. 29, núm.

5, México, mayo de 1979, p. 507.

18/ Ibid., p. 511-512.

19/ Alejo, F. J., "La política fiscal en el desarrollo económico de México". En Wionczek, Miguel (comp.), La sociedad mexicana: presente y futuro. México, Ed. Fondo de Cultura Económica, serie lecturas, núm. 8, 1974, p. 82.

20/ Aceituno, Gerardo, "Los ingresos del sector público: tendencias recientes". Economía Mexicana, núm. 2, CIDE, México, 1980, p. 168.

21/ "La evolución reciente y las perspectivas de la economía mexicana". Economía Mexicana, núm. 2, CIDE, México, 1980, p. 12.

22/ Aceituno, Gerardo, op. cit., p. 173.

23/ Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, T., Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 216.

24/ Márquez, Carlos, "Los diferenciales salariales interindustriales: 1965, 1970 y 1975". Economía Mexicana, núm. 4, CIDE, México, 1982, p. 161.

25/ Jacobs, E. y Martínez, J., "Competencia y concentración..." op. cit., p. 144-145.

26/ Hernández Laos, E., Evolución de la productividad de los factores en México. Citado por Bortz, Jeff, "El salario obrero en el Distrito Federal, 1939-1975". Investigación Económica, núm. 4 (nueva época), p. 137.

27/ "La parte menos digna de confianza de los datos es quizás la información acerca de los salarios pagados a cada grupo de tareas, ya que a las empresas se les permite definir sus propios grupos y éstos no sólo no se pueden comparar entre empresas e industrias sino que pueden ser cambiados arbitrariamente de un año a otro." Everett, Mike, "La evolución de la estructura salarial en México: 1939-1963". Revista Mexicana de Sociología, vol. XLII, núm. 1, México, enero-marzo de 1980, p. 95.

28/ Márquez, Carlos, "Nivel de salario y dispersión de la estructura salarial (1939-1977)". Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981, p. 51.

29/ "La evolución reciente y las perspectivas..." Economía Mexicana, núm. 3, op. cit., p. 16.

30/ Rovzar, Eugenio, "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en México (1958-1977)". Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981, p. 119.

31/ Ibid., p. 121.

32/ Vázquez Enríquez, A., "Crecimiento económico y productividad en la industria manufacturera". Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981, p. 68.

33/ Marx, Karl, El Capital, op. cit., tomo I, p. 529.

34/ Ibid., p. 529.

35/ Jacobs, Eduardo, "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional". Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981, p. 24.

36/ Jacobs, E. y Peres Núñez, W., "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado". Economía Mexicana, núm. 4, CIDE, México, 1982, p. 101.

37/ Ibid., p. 101.

38/ Ibid., p. 105.

39/ Ibid., p. 109.

40/ Jacobs, E. y Martínez, J., "Competencia y concentración..." op. cit., p. 139.

41/ Jacobs, Eduardo, "La evolución reciente de los grupos..." op. cit., p. 33.

42/ Márquez, Carlos, "Los diferenciales salariales..." op. cit., p. 165.

43/ Leal, J. F. y Woldenberg, J., "El sindicalismo mexicano, aspectos organizativos". Cuadernos Políticos, núm. 7, México, enero-marzo de 1976, p. 45.

44/ Márquez, Carlos, "Nivel de salario y dispersión..." op. cit., p. 57.

C O N C L U S I O N E S

A lo largo del presente trabajo se intentó demostrar que la productividad, el grado de monopolio y la organización sindical, entre otros factores, influyen en la distribución del ingreso entre los trabajadores, apreciando también la manera en que se vio afectada dicha distribución por la crisis económica de los setenta y la política económica restrictiva.

Para ello se partió de dos cuestiones:

Primero, de un marco teórico de acuerdo con el cual el salario es el pago de la fuerza de trabajo del obrero; pero que además es afectado por diversos factores, tales como la oferta y demanda de fuerza de trabajo, la posición del ciclo económico, la organización de los trabajadores, el grado de participación estatal en la gestión salarial y, lo que es muy importante, el grado de monopolización de la economía. En el marco de las economías subdesarrolladas, como la nuestra, el nivel salarial y la distribución del ingreso entre los asalariados es afectada también por la coexistencia de varios modos de producción -con el capitalista como dominante- con marcados desniveles de productividad y de poder de mercado.

En segundo lugar, una vez identificados los factores que determinan en lo general el salario, y en lo particular el salario en las economías subdesarrolladas, se vio a grandes rasgos el comportamiento de la economía mexicana en los setenta. El objetivo fue establecer que las causas de la actual crisis económica obedecen a profundos desequilibrios estructurales, que encuentran sus orígenes en el curso seguido por el proceso de industrialización

del país. En consecuencia, la política anticrisis aplicada por el gobierno de López Portillo que veía en la contención del salario uno de los mecanismos para superar la crisis, tenía serias limitaciones y sólo sirvió para reforzar la tendencia regresiva de la distribución del ingreso que, por otra parte, agudiza los desequilibrios de la estructura industrial basada en la demanda de los grupos de mayores ingresos.

Una vez completado el marco que sirvió de referencia al trabajo, se pasó al examen de las remuneraciones en el sector manufacturero. Las líneas de argumentación que se manejaron fueron dos. La primera de ellas tiene que ver con la idea de que en las ramas más concentradas, con mayor nivel de productividad y con una elevada organización sindical, son pagados salarios más altos. La segunda hace referencia a la crisis económica (una de cuyas manifestaciones es la inflación) que ha determinado, por una parte, un proceso de deterioro de los salarios tanto absolutos como relativos y, por otra parte, el empeoramiento de la distribución del ingreso tanto en lo referente a ganancias y salarios, como en lo que hace a la distribución del ingreso entre los asalariados.

Al respecto, y por razones que ya se explicaron en el capítulo correspondiente, se vio fundamentalmente la relación que guarda la productividad con los salarios. Con base en el manejo de los datos estadísticos, pudieron detectarse los siguientes puntos:

- Los salarios medios son, efectivamente, más altos en aquellas ramas con alta productividad.
- Las ramas con tasas de crecimiento de la productividad superior al promedio, en su mayoría, registraron tasas de crecimiento

del salario medio inferior al promedio.

- La disparidad de los ritmos de crecimiento de la productivdad y de los salarios medios, ocasiona que las ramas referidas -las de mayor productividad- tengan, en su mayoría, una participación de las remuneraciones a asalariados en el producto inferior al registrado para la manufactura en su conjunto.

- De 1970 a 1980 pudo detectarse el aumento del número de ramas que cuentan con una participación de las remuneraciones en el producto inferior al promedio de la manufactura, como resultado de la creciente disparidad entre los ritmos de crecimiento de la productividad y de los salarios reales.

- Viendo el comportamiento de la industria manufacturera y de la economía en su conjunto, se observa que: la productividad de ambas creció más lentamente en la segunda mitad de los setenta; la disparidad en el ritmo de crecimiento de la productividad y del salario medio es más acentuada en la segunda mitad de la década pasada; y, por último, dicha disparidad fue más aguda en la industria manufacturera que en el total de la economía, pues a pesar de que el ritmo de crecimiento de la productividad en la manufactura fue superior al del total, el ritmo de crecimiento de los salarios medios reales fue inferior. Todo ello condujo a que la caída de la participación de las remuneraciones a asalariados en el producto, fuera más aguda en la manufactura que en el conjunto de la economía.

Por lo que hace a la concentración, y con base en la investigación bibliográfica, encontramos que durante los setenta tuvo lugar un importante proceso de concentración y centralización del capital manifestado por: a) el aumento del grado de concentración

en las ramas que inicialmente (en el año de 1970) partieron de un nivel más bajo; b) el auge que en la segunda mitad de los setenta tuvieron los grupos privados nacionales, que al amparo de una política altamente favorable, vieron aumentar su marco de operaciones sobre todo mediante la compra de empresas ya establecidas.

El aumento del dominio de los monopolios conlleva el reforzamiento de la estructura de distribución del ingreso prevaleciente en el país. El monopolio favorece la polarización de la distribución del ingreso, lo cual ha conducido por una parte a la formación de un grupo de asalariados de altos ingresos y, por otra parte, a que las ganancias sean también altas en esos sectores.

El reforzamiento del poder económico de los grupos privados fue alimentado asimismo por el acelerado crecimiento de las ganancias. Estas, al mismo tiempo, se constituyeron en una de las principales fuentes de la inflación. El rápido crecimiento de las ganancias se refleja en el hecho de que los aumentos en la productividad hayan beneficiado a los empresarios y no a los obreros, dada la creciente disparidad entre los ritmos de crecimiento de los salarios y de la productividad; además, y como resultado del mismo fenómeno, la participación del excedente bruto de explotación en el PIB tendió a aumentar durante la segunda mitad de la década pasada, contrastando con la tendencia presentada por las remuneraciones a asalariados.

Por otro lado, las empresas transnacionales han venido reforzando los procesos de concentración y centralización del capital arriba aludidos, y han coadyuvado al mantenimiento de los desequilibrios estructurales de la industrialización del país. Por

lo que respecta a su papel en las remuneraciones a asalariados, se ha comprobado en diversos estudios, que estas empresas tienden a pagar salarios superiores a los pagados por las empresas nacionales, pero que, al mismo tiempo, la participación de las remuneraciones en el valor agregado es inferior a la que presentan las empresas nacionales.

En lo referente a la influencia que tiene la organización sindical de los trabajadores en el nivel de las remuneraciones, se partió de la idea de que mientras más fuerte y organizado sea un sindicato, mayores oportunidades tendrá de lograr mejoras en salarios, prestaciones y condiciones de trabajo en general. Al respecto, se detectaron varios problemas que enfrenta el sindicalismo nacional, tales como: la coexistencia de sindicatos fuertes y débiles, el bajo nivel general de la tasa de sindicalización, la dispersión de las organizaciones y el control ejercido por el sindicalismo oficial.

Aunque se reconoce la dificultad de establecer claramente los nexos entre las condiciones económicas y el grado de organización de los trabajadores -e incluso entre este último y la conciencia política de los mismos-, es posible hacer varias reflexiones al respecto.

En nuestro país, en principio, existe un amplio número de trabajadores que se encuentra al margen de cualquier tipo de organización, lo cual ya representa en sí una debilidad de la clase obrera. Pero además, se da la coexistencia de sindicatos fuertes y débiles, por lo que hay una tendencia a que los sindicatos grandes y fuertes se localicen en las plantas industriales grandes y modernas, que es precisamente, donde se encuentra el capi-

tal monopólico (incluidas las empresas transnacionales) y las empresas paraestatales; por el contrario, los obreros que laboran en pequeñas empresas tienen organizaciones, por lo general, no tan fuertes y numerosas.

Pero la dispersión del movimiento obrero también se reproduce en las centrales obreras que aglutinan, en su mayoría, a pequeños sindicatos de empresa. Es decir, no sólo existe dispersión del movimiento obrero en cuanto a la cantidad de centrales que hay, sino también en las propias centrales la organización interna de las mismas propicia la dispersión. De tal forma, la fuerza potencial de los sindicatos se diluye al estar distribuidos en diversas organizaciones. Además, la dispersión de los sindicatos se ve reforzada, en muchos casos, por la burocracia sindical al establecer centros de poder muy cerrados.

A pesar de que no se logró establecer con claridad la situación de la manufactura respecto al grado de organización sindical, entre otras cosas por las limitaciones propias del presente trabajo, se juzgó conveniente dejar constancia por lo menos del problema y, con base en los estudios consultados sobre el tema, adoptar la conclusión de que en efecto, la organización sindical de los trabajadores está altamente correlacionada con el nivel de las remuneraciones.

Una vez establecidos los factores que, entre otros, determinan la forma en que se distribuyen los ingresos salariales entre los obreros, es necesario ver la manera en que dicha distribución ha sido afectada por la crisis económica reciente. Un hecho importante al respecto, es la tendencia a una mayor dispersión del abanico salarial. En este sentido cabe señalar que la política

salarial del gobierno lopezportillista recayó con mayor fuerza sobre el salario mínimo, que influye decisivamente sobre el salario base; pero como esta restricción no afectó con igual fuerza a los salarios más altos, la brecha existente entre el salario mínimo y el salario promedio tendió a ensancharse. En otras palabras, ha empeorado la situación de los estratos de asalariados de más bajos ingresos.

En el contexto de la crisis económica hay que señalar la crisis del campo (de historia más antigua), que ha sido la crisis de las zonas temporaleras dedicadas a cultivos básicos. Esta crisis encarece el valor de la fuerza de trabajo, lo cual, en los hechos, ha significado un mayor deterioro del nivel de vida de los obreros. Y no sólo eso, pues esta presión ha tratado de ser contrarrestada manteniendo bajos los precios de los productos básicos a través del pago de reducidos precios de garantía, que para el campesino representa el deterioro aún mayor de su ya de por sí precario nivel de vida.

Por último diremos que la instrumentación de la política salarial restrictiva como una medida para salir de la crisis, resulta muy dudosa, en virtud de que las causas de ésta son muy profundas y no han tratado de resolverse convenientemente (aun dentro de los marcos del capitalismo). La forma particular en que se ha desarrollado el sector industrial y su relación con el resto de los sectores de la economía, ha dado como resultado una estructura económica sumamente desigual y desequilibrada que, con el paso del tiempo, ha profundizado esas contradicciones. De ahí que un aumento en las ganancias no se traduzca necesariamente en un aumento de la inversión productiva, o garantice la superación de

rigideces en la oferta de algunos productos. Sin embargo, los asalariados y campesinos han visto reducirse drásticamente sus niveles de vida en aras de una recuperación económica que, como en el pasado, puede agudizar aún más los desequilibrios del capitalismo del subdesarrollo.

APENDICE ESTADISTICO

GRAN DIVISION 3. INDUSTRIA MANUFACTURERA

División I Productos alimenticios, bebidas y tabaco

- 11 Carnes y lácteos
- 12 Preparación de frutas y legumbres
- 13 Molienda de trigo
- 14 Molienda de nixtamal
- 15 Beneficio y molienda de café
- 16 Azúcar
- 17 Aceites y grasas comestibles
- 18 Alimentos para animales
- 19 Otros productos alimenticios
- 20 Bebidas alcoholicas
- 21 Cerveza y malta
- 22 Refrescos y aguas gaseosas
- 23 Tabaco

División II Textiles, prendas de vestir e industria del cuero

- 24 Hilados y tejidos de fibras blandas
- 25 Hilados y tejidos de fibras duras
- 26 Otras industrias textiles
- 27 Prendas de vestir
- 28 Cuero y calzado

División III Industria de la madera y productos de la madera

- 29 Aserraderos, triplay y tableros
- 30 Otros productos de madera y corcho

División IV Papel, productos de papel, imprenta y editoriales

- 31 Papel cartón

32 Imprentas y editoriales

División V Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plásticos

- 33 Petróleo y derivados
- 34 Petroquímica básica
- 35 Química básica
- 36 Abonos y fertilizantes
- 37 Resinas sintéticas y fibras artificiales
- 38 Productos farmacéuticos
- 39 Jabones, detergentes y cosméticos
- 40 Otros productos químicos
- 41 Productos de hule
- 42 Artículos de plástico

División VI Productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón

- 43 Vidrio y productos de vidrio
- 44 Cemento
- 45 Productos a base de minerales no metálicos

División VII Industrias metálicas básicas

- 46 Industrias básicas de hierro y acero
- 47 Industrias básicas de metales no ferrosos

División VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo

- 48 Muebles metálicos
- 49 Productos metálicos estructurales
- 50 Otros productos metálicos excepto maquinaria
- 51 Maquinaria y equipo no eléctrico

- 52 Maquinaria y aparatos eléctricos
- 53 Aparatos electro-domésticos
- 54 Equipos y aparatos electrónicos
- 55 Equipo y aparatos eléctricos
- 56 Automóviles
- 57 Carrocerías, motores, partes y accesorios para
automóviles
- 58 Equipo y material de transporte

División IX IX Otras industrias manufactureras

- 59 Otras industrias manufactureras

Cuadro 1

Producto Interno Bruto de la Industria Manufacturera
(En millones de pesos, a precios de 1970)

Rama	1970	1980	1970-1980 %
Total	150 203.0	209 681.9	7.1
I	29 372.7	49 444.0	5.3
11	3 935.3	6 307.4	4.8
12	880.9	1 441.3	5.0
13	3 871.0	6 386.4	5.1
14	3 703.8	5 350.5	3.7
15	1 109.0	1 787.4	4.9
16	1 778.3	2 155.4	1.9
17	1 795.4	2 858.3	4.8
18	1 294.8	2 622.0	7.3
19	2 958.5	5 809.3	7.0
20	1 655.5	3 486.0	7.7
21	2 481.5	5 172.6	7.6
22	1 990.2	3 673.9	6.3
23	1 918.5	2 393.5	2.2
II	15 519.6	26 047.3	5.3
24	4 659.8	8 156.1	5.8
25	876.6	670.1	-2.7
26	1 219.7	3 217.5	10.2
27	5 595.1	8 607.2	4.4
28	3 168.4	5 396.4	5.5
III	3 607.1	6 968.8	6.8
29	1 420.9	2 557.4	6.1
30	2 186.2	4 411.4	7.3
IV	5 685.0	10 818.1	6.6
31	3 145.7	6 470.8	7.5
32	2 539.3	4 347.3	5.5
V	18 432.4	45 319.3	9.4
33	3 904.5	8 561.2	8.2
34	661.4	2 151.5	12.5

continúa

Cuadro 1

Producto Interno Bruto de la Industria Manufacturera
(En millones de pesos, a precios de 1970)

Rama	1970	1980	1970-1980 %
35	1 113.3	2 673.0	9.2
36	627.3	1 195.0	6.7
37	1 840.5	6 203.4	12.9
38	3 006.9	6 994.1	8.8
39	1 880.3	4 111.0	8.1
40	1 804.7	4 178.3	8.8
41	2 102.5	5 384.1	9.9
42	1 491.0	3 867.7	10.0
VI	6 088.0	11 846.7	6.9
43	1 224.0	2 973.4	9.3
44	960.1	2 191.9	8.6
45	3 903.9	6 681.4	5.5
VII	5 854.8	11 821.8	7.3
46	4 753.0	9 722.8	7.4
47	1 101.8	2 099.0	6.7
VIII	18 832.3	44 455.7	9.0
48	1 151.8	1 592.9	3.3
49	953.2	1 436.8	4.2
50	3 134.8	5 514.4	5.8
51	2 716.8	7 206.2	10.2
52	1 151.9	2 747.0	9.1
53	899.2	3 268.6	13.8
54	2 115.0	5 732.9	10.5
55	1 083.8	2 348.0	8.0
56	2 623.1	7 877.2	11.6
57	2 318.0	5 600.7	9.2
58	684.7	1 131.0	5.1
IX	1 811.1	2 960.2	5.0
59	1 811.1	2 960.2	5.0

Fuente: S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 2

Personal Ocupado en la Industria Manufacturera
(Número de ocupaciones remuneradas, promedio anual)

Rama	1970	1980	1970-1980 %
Total	1 725 626	2 416 842	3.4
I	450 111	588 623	2.7
11	56 758	79 825	3.5
12	24 345	27 980	1.4
13	99 380	109 558	1.0
14	58 304	64 912	1.1
15	12 508	15 179	2.0
16	45 029	57 873	2.5
17	11 340	18 003	4.7
18	12 824	20 342	4.7
19	43 893	67 727	4.4
20	9 619	11 510	1.8
21	15 965	23 102	3.8
22	47 613	80 539	5.4
23	12 533	12 073	-0.4
II	346 765	446 123	2.6
24	103 887	123 048	1.7
25	18 066	12 587	-3.5
26	24 923	40 232	4.9
27	102 334	127 355	2.2
28	97 555	142 901	3.9
III	94 309	143 846	4.3
29	47 032	68 209	3.8
30	47 277	75 637	4.8
IV	92 903	121 858	2.8
31	39 590	50 754	2.5
32	53 313	71 104	2.9
V	191 262	289 281	4.2
33	27 285	37 653	3.3
34	2 594	14 330	18.6

continúa

Cuadro 2

Personal Ocupado en la Industria Manufacturera
(Número de ocupaciones remuneradas, promedio anual)

Rama	1970	1980	1970-1980 %
35	12 134	17 511	3.7
36	6 308	9 795	4.5
37	12 634	28 450	8.5
38	33 647	40 719	1.9
39	19 612	26 506	3.1
40	24 360	37 154	4.3
41	19 503	29 224	4.1
42	33 185	47 939	3.7
VI	122 182	156 616	2.5
43	20 494	28 085	3.2
44	7 834	13 618	5.7
45	93 854	114 913	2.0
VII	63 068	102 585	5.0
46	50 589	81 256	4.9
47	12 479	21 329	5.5
VIII	328 987	519 017	4.7
48	22 854	21 601	-0.6
49	26 786;	28 483	0.6
50	63 648	87 008	3.2
51	50 082	85 503	5.5
52	19 970	36 858	6.3
53	11 869	26 995	8.6
54	43 281	66 818	4.4
55	18 054	25 348	3.5
56	23 417	47 652	7.4
57	36 875	73 479	7.1
58	12 151	19 272	4.7
IX	36 039	48 893	3.1
59	36 039	48 893	3.1

Fuente: S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 3

Remuneración a Asalariados en la Industria Manufacturera ^{a/}
 (En millones de pesos, a precios de 1970)

Rama	1970	1980	1970-1980 %
Total	39 270.2	70 159.0	6.0
I	8 051.3	13 064.0	5.0
11	980.6	1 793.6	6.2
12	319.8	558.6	5.7
13	1 478.5	2 364.6	4.8
14	556.8	724.2	2.7
15	192.3	236.0	2.1
16	939.1	1 617.7	5.6
17	237.7	358.0	4.2
18	299.9	430.4	3.7
19	829.5	1 600.5	6.8
20	237.7	317.0	2.9
21	646.8	926.7	3.7
22	1 002.4	1 961.6	6.9
23	330.2	312.9	-0.5
II	6 417.4	10 379.5	4.9
24	2 423.1	3 264.4	3.0
25	179.0	223.1	2.2
26	489.6	938.7	6.7
27	2 194.1	2 598.7	4.2
28	1 611.0	3 354.6	7.6
III	1 351.6	2 608.6	6.8
29	669.9	1 209.8	6.1
30	681.7	1 398.8	7.4
IV	2 621.8	3 943.4	4.2
31	1 267.1	1 826.5	3.7
32	1 354.7	2 116.9	4.6
V	6 974.9	12 573.7	6.1
33	1 384.7	2 269.1	5.1
34	260.5	854.5	12.6

continúa

Cuadro 3

Remuneración a Asalariados en la Industria Manufacturera ^{a/}
 (En millones de pesos, a precios de 1970)

Rama	1970	1980	1970-1980 %
35	392.0	821.3	7.7
36	251.7	497.4	7.0
37	504.0	1 350.0	10.4
38	1 391.8	1 725.1	2.2
39	679.9	1 050.5	4.4
40	778.2	1 340.0	5.6
41	691.4	1 434.6	7.6
42	640.7	1 231.4	6.8
VI	2 319.6	4 029.3	6.7
43	618.9	1 174.7	6.6
44	357.4	805.3	8.4
45	1 343.3	2 049.4	4.3
VII	2 262.7	4 604.2	7.4
46	1 845.0	3 877.3	7.7
47	417.7	726.8	5.7
VIII	8 522.0	17 482.9	7.5
48	527.8	559.6	0.6
49	467.6	665.4	3.6
50	1 491.3	2 727.2	6.2
51	1 333.0	2 924.4	8.2
52	569.5	1 346.9	9.0
53	394.6	1 030.3	10.1
54	1 002.9	1 857.7	6.4
55	404.8	800.8	7.1
56	1 036.5	2 414.6	8.8
57	986.0	2 446.5	9.5
58	308.0	709.5	8.7
IX	748.9	1 473.3	7.0
59	748.9	1 473.3	7.0

^{a/} Las remuneraciones a asalariados fueron deflactadas con el índice nacional de precios al consumidor, 1970=100.

Fuente: S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 4

Remuneración Media Anual en la Industria Manufacturera ^{a/}
 (En pesos por asalariado, a precios de 1970)

Rama	1970	1980	1970-1980 %
Total	22 758	29 029.2	2.5
I	17 887	22 194.3	2.2
11	17 277	22 469.3	2.7
12	13 136	19 965.4	4.3
13	14 877	20 325.0	3.2
14	9 550	11 157.1	1.6
15	15 374	15 545.0	0.1
16	20 855	27 952.8	3.0
17	20 961	19 883.8	-0.5
18	23 386	21 159.9	-1.0
19	18 898	23 630.9	2.3
20	24 712	27 545.4	1.1
21	40 514	40 112.5	-0.1
22	21 053	24 355.9	1.5
23	26 346	25 918.7	-0.2
II	18 506	23 265.9	2.3
24	23 324	26 529.6	1.3
25	9 908	17 725.2	6.0
26	19 645	23 331.9	1.7
27	16 756	20 405.2	2.0
28	16 514	23 474.7	3.6
III	14 332	18 135.0	2.4
29	14 243	17 736.9	2.2
30	14 419	18 493.7	2.5
IV	28 221	32 360.9	1.4
31	32 006	35 988.3	1.2
32	25 410	29 771.5	1.6
V	36 468	43 465.4	1.8
33	50 749	60 262.4	1.7
34	100 424	59 628.7	-5.1

continúa

Cuadro 4

Remuneración Media Anual en la Industria Manufacturera ^{a/}
 (En pesos por asalariado, a precios de 1970)

Rama	1970	1980	1970-1980 %
35	32 306	46 902.6	3.8
36	39 902	50 776.9	2.4
37	39 892	47 452.4	1.8
38	41 365	42 364.6	0.2
39	34 668	39 631.5	1.3
40	31 946	36 066.2	1.2
41	35 451	49 088.9	3.3
42	19 307	25 686.5	2.9
VI	18 985	25 727.4	3.1
43	30 199	41 825.4	3.3
44	45 622	59 131.8	2.6
45	14 313	17 834.5	2.2
VII	35 877	44 881.9	2.3
46	36 470	47 717.7	2.7
47	33 472	34 078.1	0.2
VIII	25 904	33 684.6	2.7
48	23 094	25 907.1	1.2
49	17 457	23 362.2	3.0
50	23 430	31 343.8	3.0
51	26 616	34 202.7	2.5
52	28 518	36 543.7	2.5
53	33 246	38 165.9	1.4
54	23 172	27 802.0	1.8
55	22 422	31 592.2	3.5
56	44 263	50 672.7	1.4
57	26 739	33 294.7	2.2
58	25 348	36 812.6	3.8
IX	20 780	30 133.3	3.8
59	20 780	30 133.3	3.8

^{a/} La remuneración media anual fue deflactada con el índice nacional de precios al consumidor, 1970=100.

Fuente: S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 5

Productividad de la Industria Manufacturera ^{a/}
 (Miles de pesos de 1970)

Rama	1970	1980	1970-1980 %
Total	60.97	86.76	3.6
I	65.26	84.00	2.6
11	69.33	79.02	1.3
12	36.18	51.51	3.6
13	38.95	58.29	4.1
14	63.53	82.43	2.6
15	88.66	117.75	2.9
16	39.49	37.24	-0.6
17	158.32	158.77	0.03
18	100.97	128.90	2.5
19	67.40	85.78	2.4
20	172.11	302.87	5.8
21	155.43	223.90	3.7
22	41.80	45.62	0.9
23	153.08	198.25	2.6
II	44.76	58.39	2.7
24	44.85	66.28	4.0
25	48.52	53.24	0.9
26	48.94	79.97	5.0
27	54.67	67.58	2.1
28	32.48	37.76	1.5
III	38.25	48.45	2.4
29	30.21	37.49	2.2
30	46.24	58.32	2.3
IV	61.19	88.78	3.8
31	79.46	127.49	4.8
32	47.63	61.14	2.5
V	96.37	156.66	5.0
33	143.10	227.37	4.7
34	254.97	150.14	-5.2

continúa

Cuadro 5

Productividad de la Industria Manufacturera ^{a/}
 (Miles de pesos de 1970)

Rama	1970	1980	1970-1980 %
35	91.75	152.65	5.2
36	99.45	122.00	2.1
37	145.68	218.05	4.1
38	89.37	171.77	6.8
39	95.87	155.10	4.9
40	74.08	112.46	4.3
41	107.80	184.24	5.5
42	44.93	80.68	6.0
VI	49.83	75.64	4.3
43	59.72	105.87	5.9
44	122.56	160.96	2.8
45	41.60	58.14	3.4
VII	92.82	115.24	2.2
46	93.95	119.66	2.4
47	88.29	98.41	1.1
VIII	57.24	85.65	4.1
48	50.40	73.74	3.9
49	35.59	50.44	3.5
50	49.25	63.38	2.6
51	54.25	84.28	4.5
52	57.68	74.53	2.6
53	75.76	121.08	4.8
54	48.87	85.80	5.8
55	60.03	92.63	4.4
56	112.02	165.31	4.0
57	62.86	76.22	1.9
58	56.35	58.69	0.4
IX	50.25	60.55	1.9
59	50.25	60.55	1.9

^{a/} La productividad se obtuvo dividiendo el PIB entre personal ocupado.

Fuente: Elaborado con base en cuadros 1 y 2 del Anexo.

Cuadro 6

Participación de las Remuneraciones a Asalariados en el PIB
de la Industria Manufacturera
(%)

Rama	1970	1975	1980
Total	37.3	37.3	33.5
I	27.4	30.8	26.4
11	24.9	27.8	28.4
12	36.3	48.0	38.8
13	38.2	38.6	37.0
14	15.0	19.5	13.5
15	17.3	14.7	13.2
16	52.8	69.6	75.1
17	13.2	14.0	12.5
18	23.2	23.9	16.4
19	28.0	27.8	27.6
20	14.4	13.3	9.1
21	26.1	25.9	17.9
22	50.4	68.2	53.4
23	17.2	15.2	13.1
II	41.4	41.5	39.8
24	52.0	46.1	40.0
25	20.4	45.0	33.3
26	40.1	32.4	29.2
27	30.6	31.1	30.2
28	50.8	56.0	62.2
III	37.5	37.8	37.4
29	47.1	44.7	47.3
30	31.2	33.1	31.7
IV	46.1	43.9	36.5
31	40.3	38.8	28.2
32	53.3	50.8	48.7
V	37.8	32.0	27.7
33	35.5	25.7	26.5
34	39.4	34.3	39.7

continúa

Cuadro 6

Participación de las Remuneraciones a Asalariados en el PIB
en la Industria Manufacturera
(%)

Rama	1970	1975	1980
35	35.2	39.5	30.7
36	40.1	39.0	41.6
37	27.4	26.4	21.8
38	46.3	32.5	24.7
39	36.2	31.8	25.6
40	43.1	35.9	32.1
41	32.9	31.8	26.6
42	43.0	41.7	31.8
VI	38.1	36.4	34.0
43	50.6	45.4	39.5
44	37.2	34.3	36.7
45	34.4	33.6	30.7
VII	38.6	39.5	38.9
46	38.8	39.0	39.9
47	37.9	41.6	43.6
VIII	45.3	45.2	39.3
48	45.8	36.3	35.1
49	49.1	46.8	46.3
50	47.6	53.1	49.5
51	49.1	46.8	40.6
52	49.4	55.0	49.0
53	43.9	40.3	31.5
54	47.4	48.3	32.4
55	37.4	41.2	34.1
56	39.5	36.1	30.7
57	42.5	45.6	43.7
58	45.0	54.5	62.7
IX	41.4	45.6	49.8
59	41.4	45.6	49.8

Fuente: Elaborado con base en cuadros 1 y 3 del Anexo.

B I B L I O G R A F I A

- AGUILAR, Alonso, Capitalismo, mercado interno y acumulación de capital. México, Ed. Nuestro Tiempo, 1981.
- ALEJO, F.J., "La política fiscal en el desarrollo económico de México". En Wionczek, Miguel (comp.), La sociedad mexicana: presente y futuro. México, Ed. Fondo de Cultura Económica, serie lecturas, núm. 8, 1974.
- AYALA, Jesús, et al., México Hoy. México, Ed. Siglo XXI, 1979.
- ECHANOVE Huacuja, Flavia, Los distritos de riego y la crisis agrícola, 1965-1975. Tesis, FE-UNAM, 1979.
- FAJNZYLSER, F. y Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1976.
- GARCIA Rocha, A., "Concentración industrial y pagos a los factores en México." En Nora Lustig (comp.), Panorama y perspectivas de la economía mexicana. México, Ed. El Colegio de México, 1980.
- GAUDEMAR, Jean-Paul de, Movilidad del trabajo y acumulación de capital. México, Ed. Era, 1979.
- JIMENEZ Jaimes, F. y Schatán, C., "La nueva política comercial y el incremento de las importaciones de bienes manufacturados en el período 1977-1980." Mimeo.
- MARINO, Ruy M., Dialéctica de la dependencia. México, Ed. Era, 1973.
- MARX, Karl, El Capital. México, Ed. Fondo de Cultura Económica.
- MARX, Karl, El Capital, libro I-capítulo VI (inédito). México, Ed. Siglo XXI, 1983.
- MARX, Karl, Salarios, precio y ganancia. Moscú, Ed. Progreso, Obras Escogidas (en dos tomos), tomo I.

- MEILLASSOUX, Claude, Mujeres, graneros y capitales. México, Ed. Siglo XXI, 1977.
- NAPOLEONI, Claudio, Lecciones sobre el capítulo sexto (inédito) de Marx. México, Ed. Era, 1976.
- RODRIGUEZ, Octavio, La teoría del subdesarrollo de la cepal. México, Ed. Siglo XXI, 1981.
- SINGER, Paul, Economía política del trabajo. México, Ed. Siglo XXI, 1980.

R E V I S T A S

- ACEITUNO, Gerardo, "Los ingresos del sector público: tendencias recientes." Economía Mexicana, núm. 2, CIDE, México, 1980.
- ARRIAGA, M., et al., "Inflación y salarios en el régimen de LEA." Investigación Económica, núm. 3 (nueva época), México.
- BLANCO, José, "Génesis y desarrollo de la crisis en México 1970-1976." Investigación Económica, núm. 150, México, octubre-diciembre de 1979.
- BORTZ, Jeff, "El salario obrero en el Distrito Federal, 1939-1975." Investigación Económica, núm. 4 (nueva época).
- BRUNHOFF, Suzanne de, "Valor de la fuerza de trabajo, salario e intervención del Estado." Comercio Exterior, vol. 32, núm. 5, México, mayo de 1982.
- CASAR, J. y Ros, J., "Problemas estructurales de la industrialización en México." Investigación Económica, núm. 164, México, abril-junio de 1983.
- CIDE. "La noche de un sexenio difícil." Nexos, México, febrero de 1982.

- CORDERA, R. y Ruiz Durán, C., "Esquema de periodización del desarrollo capitalista en México. Notas." Investigación Económica, núm. 153, México, julio-septiembre de 1980.
- EATWELL, J. y Singh, A., "¿Se encuentra 'sobrecalentada' la economía mexicana? Un análisis de los problemas de la política económica a corto y mediano plazo." Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981.
- "Economía Mexicana: Evolución reciente y perspectivas." Economía Mexicana, núm. 1, CIDE, México, 1979.
- "La evolución reciente y las perspectivas de la economía mexicana." Economía Mexicana, núm. 2, CIDE, México, 1980.
- "La evolución reciente y las perspectivas de la economía mexicana." Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981.
- "Evolución reciente y perspectivas de la economía mexicana." Economía Mexicana, núm. 4, CIDE, México, 1982.
- EVERETT, Mike, "La evolución de la estructura salarial en México: 1939-1963." Revista Mexicana de Sociología, vol. XLII, núm. 1, México, enero-marzo de 1980.
- HERNANDEZ Laos, E. y Córdova Chávez, J., "Estructura de la distribución del ingreso en México." Comercio Exterior, vol. 29, núm. 5, mayo de 1979.
- JACOBS, Eduardo, "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional." Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981.
- JACOBS, E. y Martínez, J., "Competencia y concentración; el caso del sector manufacturero, 1970-1975." Economía Mexicana, núm. 2, CIDE, México, 1982.
- JACOBS, E. y Peres, W., "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado." Economía Mexicana, núm. 4, CIDE, México, 1982.

- JACOBS, E. y Peres, W., "Tamaño de planta y financiamiento: Dos problemas centrales del desarrollo industrial." Economía Mexicana, núm. 5, CIDE, México, 1983.
- LEAL, J. F. y Woldenberg, J., "El sindicalismo mexicano, aspectos organizativos." Cuadernos Políticos, núm. 7, México, enero-marzo de 1976.
- MARQUEZ, Carlos, "Los diferenciales salariales interindustriales: 1965, 1970 y 1975." Economía Mexicana, núm. 4, CIDE, México, 1982.
- MARQUEZ, Carlos, "Nivel de salarios y dispersión de la estructura salarial (1939-1977)." Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981.
- MARQUEZ, Carlos, "Notas sobre el mercado de trabajo." Economía Mexicana, núm. 2, CIDE, México, 1980.
- MONTES de Oca, Rosa E., "La cuestión agraria y el movimiento campesino: 1970-1976." Cuadernos Políticos, núm. 64, México, octubre-diciembre de 1977.
- ROVZAR, Eugenio, "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en México (1958-1977)." Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981.
- TELLO, Carlos, "Las utilidades, los precios y los salarios: los años recientes." Investigación Económica, núm. 150, México, octubre-diciembre de 1979.
- VAZQUEZ Enríquez, A., "Crecimiento económico y productividad en la industria manufacturera." Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981.
- VUSKOVIC, Pedro, "América Latina ante nuevos términos de la división internacional del trabajo." Economía de América Latina, núm. 2, CIDE, México, marzo de 1979.

I N F O R M A C I O N E S T A D I S T I C A

Banco de México, S.A., Informe Anual.

Banco de México, S.A., Precios.

José López Portillo, Sexto Informe de Gobierno, 1982.

Nacional Financiera, S.A., La Economía Mexicana en Cifras.

Sekretaría de Programación y Presupuesto, Sistema de Cuentas Nacionales de México. Tomo I, resumen general y tomo III (volúmenes 1 y 2), cuentas de producción: actividades secundarias.